



FUNCTIEPROFIEL

# International Sales Manager

## Kandidaatprofiel

- Vanaf 5 jaar ervaring
- In internationale sales/new business
- Ervaring met het opzetten van internationale distributiemodellen
- Scale-up mindset
- Vloeiend Frans en/of Duitstalig (in woord en geschrift)

📍 Amsterdam 🧰 Vanaf 5 jaar werkervaring





**Het Nederlandse FENTO, producent van ergonomische kniebeschermers, timmert al jaren flink aan de Europese weg. Met private equity-partij Auxilium Capital aan boord kan het haar internationale ambities verder realiseren. Vooral in Frankrijk en Duitsland wil het bedrijf haar positie flink verstevigen. Een mooie uitdaging voor de gedreven International Sales Manager.**





## Fento

Het verhaal van FENTO begint rond 2000, bij een zeilmaker die onophoudelijk last heeft van zijn knieën. Ondanks meerdere behandelingen bij een fysiotherapeut, blijft de pijn terugkomen. Het moment waarop de zeilmaker en de fysiotherapeut de krachten bundelen en samen op zoek gaan naar een oplossing, markeert het begin van FENTO.

Het resultaat van de samenwerking is revolutionair: een ergonomische kniebeschermer waardoor mensen die op hun knieën werken dit pijnvrij kunnen doen. Voor mensen werkzaam in de bouw – stratenmakers, dakdekkers, tegelzeters, parketleggers en hoveniers – breekt een nieuw tijdperk aan: eentje waarin ze pijnvrij hun werk kunnen doen. Voor hen zijn de kniebeschermers van FENTO van onschatbare waarde.

### Auxilium Capital

De afgelopen jaren groeide FENTO met een relatief bescheiden team (7 fte) en tienduizenden tevreden klanten in deze nichemarkt uit tot marktleider in de Benelux. Ook in Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Scandinavië gaat het bedrijf als een speer. De komende jaren zet het uitgesproken energieke en ambitieuze team van FENTO vanuit het Amsterdamse hoofdkantoor – gesteund door private equity-partij Auxilium Capital dat in 2020 een meerderheidsbelang verwierf – vol in op verdere internationale groei. Met deze betrokken PE-partner staat niets FENTO in de weg om de internationale groeiplannen te realiseren.





# International Sales Manager

De afgelopen jaren groeide FENTO met een relatief bescheiden team (7 fte) en tienduizenden tevreden klanten in deze nichemarkt uit tot marktleider in de Benelux. Ook in Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Scandinavië gaat het bedrijf als een speer. De komende jaren zet het uitgesproken energieke en ambitieuze team van FENTO vanuit het Amsterdamse hoofdkantoor – gesteund door private equity-partij Auxilium Capital dat in 2020 een meerderheidsbelang verwierf – vol in op verdere internationale groei. Met deze betrokken PE-partner staat niets FENTO in de weg om de internationale groeiplannen te realiseren.

Begrip van de lokale markt is essentieel, net als (vloeiende) beheersing van het Duits en/of Frans. Ervaring met het opbouwen en onderhouden van een internationaal distributeursnetwerk is eveneens een must. Het team van FENTO is hecht, staat altijd voor elkaar klaar en niemand is te beroerd om zelf de mouwen op te stropen. Successen worden samen gevierd en er is veel ruimte voor gezelligheid, maar men vindt het ook belangrijk elkaar te blijven challengen en scherp te houden. Dat maakt het de uitgelezen omgeving voor een gedreven International Sales Manager die graag een succesvolle scale-up nóg succesvoller wil maken. ■

“New business genereren en internationaal groeien: daar ligt als International Sales Manager je belangrijkste focus. Door alle mogelijkheden en kansen te verzilveren, heb je enorm veel impact op de toekomst van FENTO.”

Oscar Fredriks, General Manager



**Interesse?** Fento werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Wiebe Smit via [wiebe.smit@topofminds.com](mailto:wiebe.smit@topofminds.com) om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.