

---

## Product Manager / Account Manager (1,0 fte)

**Locatie** : Nijverdal - Nederland  
**Minimale opleiding** : HBO

---

**TenCate Outdoor Fabrics bv** ontwikkelt en produceert tentdoek en zonweringdoek voor de recreatiemarkt. TenCate Outdoor Fabrics is daarbij marktleider in diverse kampeersegmenten en heeft de reputatie van innovatieve en betrouwbare partner. Naast deze leidende positie in de kampeermarkt bouwt TenCate Outdoor Fabrics bv aan nieuwe markten. Deze markten voor buitenzonwering en textiel voor buitentoepassingen zullen in de komende jaren additionele groei gaan brengen die passen in de ambitieuze plannen van de onderneming. Zie voor meer informatie ook onze website [www.tencateoutdoorfabrics.com](http://www.tencateoutdoorfabrics.com).

Om betrokkenheid bij de wereld te tonen doneert TenCate Outdoor Fabrics alle stof voor de jassen met aanritsbare slaapzakken die door de Stichting Sheltersuit gemaakt worden voor daklozen en vluchtelingen. [www.sheltersuit.nl](http://www.sheltersuit.nl)



### Wat wordt er van je verwacht als Product Manager/ Account Manager?

- Product management is een teamprestatie en daarom werk je vanuit ons kantoor en productielocatie in Nijverdal.
- Je bent verantwoordelijk voor het beheer van de TenCate Outdoor Fabrics product portfolio, de aanvragen voor nieuwe producten en productproeven. Het snel opbouwen van degelijke productkennis is bij deze functie dan ook een must.
- Je volgt relevante marktinformatie, concurrentie-nieuws, trends en marktontwikkelingen en deelt deze met je team en waar relevant met de andere afdelingen binnen de onderneming om zo proactief te kunnen inspelen op ontwikkelingen of kansen.
- De klant en markt wensen weet je te vertalen in een concrete ontwikkelvraag. Binnen de organisatie heb je nauw contact met de afdeling Technologie en R&D en initieer je ook aanvragen voor ontwikkeling. Ook nieuwe collecties, klantspecifieke dessins en kleuren worden vanuit de productmanager functie opgestart. Dit deel van de functie is een typische marketingfunctie.
- Om gevoel met de tentmarkt te houden krijg je daarnaast ook de verantwoordelijkheid voor een deel van onze accounts in de tentmarkt. Je werkterrein is Europa, waarbij een gedeelte van de contacten in Duitsland, UK, Scandinavië en Oost-Europa is gevestigd.

- In nauwe samenwerking met de verkoop binnendienst verdiep je de relatie met deze vaak jarenlange handelspartners en kijk je samen met de klant naar kansen en opdrachten.
- Aan de hand van je ervaringen bij klanten en eigen inzichten doe je voorstellen tot procesverbeteringen om zo onze organisatie nog efficiënter en effectiever te laten worden in haar performance richting klanten. Dit kan betreffen het serviceniveau van de Backoffice, advisering, het tijdig opstellen van aanbiedingen en oplossingsgerichtheid bij groeiende vraag in seizoenperioden etc. Het verzamelen, analyseren en structureren van de relevante data om optimalisering mogelijk te maken horen nadrukkelijk bij je taak.
- We verwachten van je dat je na je inwerkperiode binnen afgesproken kaders, die je met je leidinggevende bespreekt, tot op zekere hoogte autonoom kunt werken. Samenspraak en overleg met de Sales Manager behoort tot de automatische taken opdat het sales beleid ook éénduidig uitgevoerd kan worden.
- In het bedienen van je accounts, waarbij het onderhouden van de relatie voorop staat, ben je doortastend en resultaatgericht en heb je een professionele 'customer intimacy' in de wereld van tentdoek en outdoor markten.
- In nieuwe markten voor onze outdoor stoffen leg je relaties die je uit kunt bouwen naar duurzame relaties. Dit betekent dat je ook in staat bent langdurige relaties vanaf de start op te bouwen, te onderhouden en uit te diepen. Daarnaast heb je de kwaliteit en ambitie om de verdere groei van de onderneming in de nieuwe segmenten vorm te geven.
- Voor je werk reis je een deel van je tijd, voornamelijk richting Duitsland, de UK, Scandinavië en Oost-Europa.
- Je werkt in een klein en toegewijd team en rapporteert aan de Sales Manager 'Camping & Awning'

#### Wie zoeken we?

- Je beschikt over een hbo-opleiding en hebt minimaal 3 jaar relevante marketing en commerciële ervaring in de B2B markt.
- Je bent toe aan een zelfstandige rol in productmanagement en hebt een proactieve, ondernemende houding waarbij je uitblinkt in service- en klantgerichtheid.
- Je bent analytisch met een praktische inslag. Je vertaalt analyses, cijfers en acties naar concrete doelen, weet waarom je de dingen doet en bent gericht op het resultaat.
- Je levert een bijdrage aan de juiste content voor social media en online communicatie om zo onze producten of onze klanten op de kaart te zetten.
- Met je uitstraling krijg je de handel gegund en ben je in staat om langdurige relaties te bouwen en uit te bouwen. In geval van problemen sta je voor je klant, bied je maatwerk en los je de problemen op, de klant heeft het gevoel op jou te kunnen rekenen.
- Je hebt affiniteit met onze business waarin we de outdoor markten bedienen en bent bereid je te verdiepen in onze stoffen en hun toepassingen.
- Daarnaast heb je de ambitie om nieuwe markten te verkennen en op te zetten om zo onze outdoor stoffen ook in andere aanpalende toepassingen tot bloei te laten komen.
- Je bent een teamplayer, samen met je collega's ga je voor resultaat. Dat betekent dat je helder en collegiaal communiceert en elkaar helpt daar waar nodig.
- Je voelt je dan ook thuis in een compact team en een markt waar relatie en continuïteit samengaan met ambitie en groei.
- Regelmatig reizen (voornamelijk Europa) is voor jou geen probleem.
- Je beheerst de Engelse taal goed en hebt een goed gevoel voor culturele verschillen. Als je ook nog de Duitse en of Franse taal spreekt is dat wel een pré.

**Wat bieden wij?**

- Een internationaal georiënteerde combinatie functie in een sterk relationele markt. Zowel marketing als commerciële taken zijn in deze functie verweven.
- Klanten werken graag met onze topproducten en doen graag zaken met TenCate Outdoor Fabrics.
- Je kunt het onderscheid maken in deze zelfstandige functie met je Personal Touch.
- Je krijgt de ruimte om zelf te groeien en samen met TenCate Outdoor Fabrics de markten verder te ontwikkelen.
- Veel zelfstandigheid in een afwisselende functie.
- Ruimte voor zelfontplooiing en initiatief.
- Bij de functie passende arbeidsvoorwaarden, waaronder een bonusregeling, 25 vakantiedagen en 13 ADV dagen, een leaseauto (startend vanuit de voorraad), telefoon en laptop van de zaak.

**Reageren?**

Denk jij met je aantoonbare marketing en commerciële achtergrond en je affiniteit met onze outdoor markten het verschil te kunnen maken in deze mooie dynamische internationale omgeving? Reageer dan snel, we lezen jouw cv en motivatie graag! Je mag ons mailen op [m.vanderkamp@tencateoutdoorfabrics.com](mailto:m.vanderkamp@tencateoutdoorfabrics.com)

Heb je vragen neem dan contact op via bovenstaand emailadres.  
Uiteraard worden je gegevens zorgvuldig behandeld.