
Product Manager met feeling voor Account Management

Locatie : Nijverdal - Nederland
Minimale opleiding : HBO

TenCate Outdoor Fabrics ontwikkelt en produceert al meer dan 65 jaar 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 nieuwe markten 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.

TenCate Outdoor Fabrics is sinds augustus 2021 onderdeel van de Heytex groep, ontwikkelaar en producent van functioneel en technisch textiel.

Vanuit onze maatschappelijke verantwoordelijkheid en betrokkenheid doneert TenCate Outdoor Fabrics al vele jaren stof voor jassen met aanritsbare slaapzakken, die door de Stichting Sheltersuit gemaakt worden voor daklozen en vluchtelingen. www.sheltersuit.nl



Context

De markt voor outdoor textiel is actueler dan ooit en in ons hands on Salesteam werken we hard om onze gewaardeerde klanten te voorzien. Ons toegewijde team bestaat uit een Salesmanager 'Camping & Awning', een BD manager, een medewerker Marketing & Communicatie en 3 medewerkers binnendienst. Nu onze gewaardeerde collega na meer dan 20 jaar een nieuwe uitdaging is aangegaan zoeken we jou om ons team weer te versterken. Jouw rol bestaat voor een groot deel uit Productmanagement maar daarnaast ontwikkel je jezelf verder tot Accountmanager. Samen bedienen we onze klanten.

Wat wordt er van je verwacht als Productmanager/Accountmanager?

- Je bent verantwoordelijk voor het beheer van de TenCate Outdoor Fabrics product portfolio, de aanvragen voor nieuwe producten en productproeven.
- Op basis van je ervaring als Productmanager mag je hier je visie op het vak verder uitbouwen waar bij je in staat bent je collega's mee te nemen en waar nodig te overtuigen van jouw zienswijze.
- 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 marktwensen weet je te vertalen in een concrete ontwikkelvraag. Binnen de organisatie onderhoud je vanuit ons Salesteam nauw contact met de afdeling Technologie en R&D en initieer je ook aanvragen voor ontwikkeling. Ook nieuwe collecties, klant specifieke dessins en kleuren worden vanuit de productmanager functie opgestart. Dit deel van de functie is een typische marketingfunctie.
- Het snel opbouwen van degelijke productkennis zie je als een vanzelfsprekendheid en je bent geïnteresseerd in ons product en productie proces.
- Je ziet productmanagement als een teamprestatie en daarom werk je graag vanuit ons kantoor en productielocatie in Nijverdal.
- Om vanuit productmanagement gevoel met de markt voor tenten te houden krijg je naast je rol als Productmanager ook de verantwoordelijkheid voor een deel van onze accounts in de tentmarkt. Waarbij je samen met de Salesmanager de contacten in Duitsland, UK, Scandinavië en Oost-Europa onderhoudt en uitbouwt.
- In nauwe samenwerking met de verkoop binnendienst bouw je de relatie uit, 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.
- In het bedienen van deze 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.
- Je legt door je persoonlijkheid gemakkelijk relaties die je uit kunt bouwen naar duurzame relaties. Daarnaast heb je de kwaliteit en ambitie om de verdere groei van de onderneming in de nieuwe segmenten vorm te geven, doordat je kansen ziet en weet te verzilveren bij je klant.
- Enkele keren per maand reis je (1 à 2 dagen) voor je werk naar een klant al dan niet samen met een collega om de persoonlijke contacten te onderhouden, te sparren met klanten over nieuwe productontwikkelingen en om het productieproces te bekijken van tenten.

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.
- Je hebt affiniteit met onze business waarin we de outdoor markten bedienen en bent bereid je te verdiepen in onze stoffen en hun toepassingen.
- Met je persoonlijkheid krijg je de handel gegund en ben je in staat om langdurige relaties 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 bent een teamplayer, samen met je collega's ga je voor resultaat. Dat betekent dat je helder en collegiaal communiceert, jezelf bent 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.
- Je beheerst de Engelse taal en hebt een goed gevoel voor culturele verschillen. Als je ook nog de Duitse en of Franse taal spreekt is dat 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 waardoor je veel afwisseling vindt in je baan. Naar gelang jouw capaciteiten en ervaring maken we met jou de verdeling van je werkgebied en je taken richting klanten. Je krijgt de ruimte om zelfstandig te werken, je te ontwikkelen en er je personal touch aan te geven.
- Een stabiele en fijne groep van klanten, die graag werken met onze topproducten en graag zaken doen met TenCate Outdoor Fabrics.
- Je krijgt de ruimte voor zelfontplooiing en initiatief en samen met TenCate Outdoor Fabrics de markten verder te ontwikkelen.
- Bij de functie passende arbeidsvoorwaarden, waaronder een bonusregeling, 25 vakantiedagen en 13 ADV dagen, een leaseauto, telefoon en laptop van de zaak.

Reageren?

CK Search begeleidt TenCate Outdoor Fabrics in deze procedure. Denk jij 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 caroline@cksearch.nl. Heb je vragen mail dan of bel ons op 085-0202140. Uiteraard worden je gegevens zorgvuldig behandeld.