

Vacature

Ben jij een ondernemende levensgenieter die houdt van een goed glas wijn en deze liefde ook weet over te brengen op anderen? Haal jij voldoening uit het behalen van commerciële successen en wil jij onderdeel zijn van één van de meest snelgroeiende e-commerce bedrijven in België en Nederland? Bingo! Dan is deze rol interessant voor je:

Business Development Manager België

Wij zijn een e-commerce bedrijf, ontstaan in Nederland en nu ook snelgroeiend in België. Via onze verschillende labels brengen wij prachtige wijnen naar klanten thuis. Daarnaast verkopen wij ons assortiment ook via zakelijke partners; denk daarbij aan banken en uitgevers. Via hun eigen webwinkels bieden zij een selectie aan van wijnen die wij hebben geselecteerd en die wij uiteindelijk ook bij de klanten leveren. Dit vraagt om een nauwe samenwerking en afstemming om ervoor te zorgen dat klanten op een laagdrempelige manier hun wijnen kunnen bestellen en bij hen thuis ontvangen.

Als Business Development Manager ben je medeverantwoordelijk voor het uitbouwen van bestaande partnerschappen en het ontwikkelen van nieuwe samenwerkingen. Dit doe je samen met onze Wijndirecteur België. Hij legt de eerste contacten en daarna denken jullie samen strategisch na over het verdere verloop en over waar kansen liggen voor nieuwe partnerships. Dit vraagt een ondernemende en vindingrijke instelling om de relatie met partner te laten groeien en een goed oog hebben voor kansen in de markt. Je haalt voldoening uit het behalen van commerciële successen en wilt een bijdrage leveren aan de groei van e-Luscious.

OVER E-LUSCIOUS

e-Luscious is een e-commerce organisatie in de wijn-, koffie- & diervoeding dat een mooie plek heeft bemachtigd in de top 30 grootste e-shop winkels van Nederland én ook steeds groter wordt in België. Met succesvolle labels als Wijnvoordeel.be/.nl, Wijnbeurs.be/.nl, Leoncolaris.be/.nl, Koffievoordeel.nl, Koffiemarkt.be en Voormijndier.be/.nl zijn wij een pure-play marktleider in de Benelux. We werken vanuit een krachtige centrale aanpak en technologieopzet en vertalen naar winnende lokale plannen per land/label combinatie.

Door klanten op ieder moment centraal te stellen en iedere dag slimmer, persoonlijker en efficiënter in te spelen op hun behoeften, bevinden onze webshops zich in een continue stroomversnelling. Op dit moment zijn we met een team van circa 180 m/v en we groeien verder. We hebben drie kantoren in Nederland en 1 kantoor in Lummen in België... maar werken tegenwoordig ook veel vanuit thuis!

JE TOEKOMSTIGE TEAM:

- hebt een afgeronde Bacheloropleiding op zak;
- hebt minimaal 2 jaar relevante werkervaring in partnerships (marketplaces) of een business development rol;
- bent vloeiend 3-talig (NL, FR, ENG);
- hebt kennis van e-commerce;
- durft verantwoordelijkheid te nemen, hebt een ondernemende en commerciële mindset;
- bent resultaatgericht en krijgt er een kick van als je projecten uitgroeien tot een succes;
- bent een sterke onderhandelaar, met oog voor de lange termijn relatie;
- weet hoe je prioriteiten moet stellen en verwachtingen moet managen;
- herkent jezelf ook in de volgende termen: klantgericht, analytisch, creatief, stressbestendig, communicatief en samenwerkend;
- kent het verschil tussen een chardonnay en een sauvignon (oftewel wijnkennis is een pre).

JOUW VERANTWOORDELIJKHEDEN ZIJN:

- samen met de Wijndirecteur België zorgen voor verdere groei via zakelijke partners;
- de bal verder inkoppen nadat de Wijndirecteur de eerste contacten heeft gelegd;
- commercieel de leiding nemen en schakelen tussen je interne collega's (marketing, operations en finance) en onze partners en zorgen dat hetgeen wat is afgesproken goed wordt ingericht;
- de markt goed in de gaten houden, onze doelgroep leren ontginnen, weten welke hypes en opportuniteiten zich voordoen, analyseren wat concurrenten doen, begrijpen welke deals goed aanslaan bij onze partners en de juiste bedrijven selecteren voor een samenwerking;

Vacature



- zorgen voor een sterke relatie met de huidige partners, waarbij je instaat voor de continue optimalisatie van huidige deals.
- het volume met de huidige klanten te laten groeien door creatief nieuwe initiatieven voor te leggen en gezamenlijk te bouwen.

WIJ BIEDEN JOU:

- een uitdagende functie met veel ruimte voor eigen initiatief in een snelgroeiend bedrijf;
- naast een vast salaris ook een variabele bonus op basis van jouw succes;
- een creatieve, positieve en dynamische werksfeer in een resultaatgericht team;
- alle flexibiliteit dankzij onze hybride manier van werken;
- ruimte om jezelf verder te ontwikkelen binnen marketing bij een grote online speler;
- een hoog aangeschreven wijncursus van de WSET 2;
- personeelskorting op alle artikelen die wij verkopen binnen e-Luscious.

INTERESSE?

Kom jij ons Partnerships team in België versterken? Stuur dan je CV door naar recruitment@eluscious.com t.a.v. Femke Kemps.

DE PROCEDURE

Wanneer jouw verwachtingen en onze wensen op elkaar aansluiten nodigen we je graag uit voor een eerste telefonische kennismaking. Zijn we na dit gesprek beiden enthousiast dan plannen we verdere gesprekken met je in. Daarna volgt er zo snel mogelijk een terugkoppeling en misschien wel een aanbod. Stuur ons gerust een bericht of bel ons op wanneer je vragen hebt (+316-11271327). Wie weet drinken wij binnenkort een (virtuele) kop koffie, de wijn volgt later ;) !