

Profiel nr.

104350

Partner in de rol van CCO platform die duurzame consumptie betaalbaar maakt

Gevestigd in

West-Nederland

Ook interessant voor

Midden-Nederland

Algemene informatie**Branche**

Dienstverlening

Rechtsvorm:

BV

Levensfase onderneming

Startend

Type koper:

- MBI kandidaat
- Investeerder

Soort bedrijf

Zakelijke dienstverlening

Transactievorm

Aandelentransactie

Aantal medewerkers (in FTE)

0

Financiële informatie**Omzet indicatie**

Vertrouwelijk

Indicatie overnamebedrag

€ 0 - € 1.000.000

Resultaat voor belasting

Vertrouwelijk

Bedrijfshistorie / achtergrond**Bedrijventekoop.nl**

De Vlonder 60
5427 DE Boekel

Tel: +31 (0)492 - 37 00 88
Bank: NL98 RABO 0112 9591
56

E: info@bedrijventekoop.nl
KvK: 171 86 537
Btw: 8152.98.894.B01

Connect with us



Namens onze opdrachtgever komen wij graag in contact met een ondernemende marketing expert in de rol van CCO. De onderneming versnelt duurzame consumptie ('impact shopping') door de grote groep welwillende consumenten te verbinden met duurzame merken. Merken die met ons streven naar stelsmatige veranderingen. Abonnementen vormen onze enige inkomsten. Geven toegang tot de beste deals voor duurzame producten. Met een compleet pakket waar iedere huishouden elke dag mee in aanraking komt. Duurzame merken krijgen toegang tot een extra en laagdrempelig verkoopkanaal in het hart van de doelgroep. Geen provisies of verborgen kosten. Spin-offs: hogere ROI marketingbudget, betere en snellere vindbaarheid en verhoogde omzet. Merken met wie nieuwe PMC's, exclusief voor onze abonnees worden ontwikkeld. Met onze mentaliteit van 'impact first', een concreet CSR beleid, B-Corp status en het doneren van 2% van onze omzet geven wij invulling aan deze ambities.

Jouw bijdrage

Als CCO draag je de eindverantwoording voor de intake, omzet en rendement alle distributiekanaalen van abonnementen. Maakt deel uit van het management. Vervanger van de CEO. Een strategische, creatieve én uitvoerende rol waarin jij alle aspecten distributie, retentie en relatiebeheer op je neemt. Commercie is jouw 'kindje'. Eerst in Nederland, maar later ook over de grens. De creatieve vrijheid die nodig is om de strategie om te zetten in omzet en rendement is vanzelfsprekend. Je herkent jezelf in het volgende profiel:

- Definieert korte en lange termijn distributie strategie.
- Selecteert, ontwikkelt en managet alle distributiekanaalen waarbij vooral third party sales wordt ingeschakeld.
- Ontwikkelt, contracteert en beheert strategische accounts waarbij hoge volumes gerealiseerd worden.
- Administreert en registreert abonnementen.
- Bewaakt ROI, kwantificeerbare KPI's, omzetprognoses en verzorgt rapportages.
- Bouwt in-house sales support team.

Onderscheidend vermogen

Over welke bagage beschik je:

Top commerciële resultaten en sterke relaties met afnemers gaan niet vanzelf. Deze eisen een commerciële topper met een ondernemersgeest, die beschikt over een groot professioneel netwerk en die het 'probleem' begrijpt van de afnemer. In je 'rugzak' moet aanwezig zijn:

- HBO- of WO opleiding in Business Administration, NIMA-B Sales of vergelijkbare werk- en denkniveau.

Bedrijventekoop.nl

De Vlonder 60
5427 DE Boekel

Tel: +31 (0)492 - 37 00 88
Bank: NL98 RABO 0112 9591
56
E: info@bedrijventekoop.nl
KvK: 171 86 537
Btw: 8152.98.894.B01

Connect with us



- Trackrecord bij een leidend merk in de segmenten B-to-B, B-to-C of een groot e-commerce platform.
- Een passie voor duurzaamheid en impact willen maken.
- Brede, actuele kennis channel management, digital en social marketing, e-commerce, growth hacking, business case modellering, Agile en Sales- en CRM automation.
- Competenties: visie, resultaat gedreven, analytisch sterk, overtuigingskracht.
- Talenten: zelfstarter, ondernemer, out-of-the-box denken.
- Attitude: get-the-job-done, initiatief nemen, kritisch op geld, lef en durf, vraagt om de handtekening, ambitieus.

Overig

Partnerschap

Onze opdrachtgever biedt naast een nader overeen te komen management fee een partnerschap aan. De hoogte van de deelname is bespreekbaar, waarbij iedere €25.000 inleg met 1½% aandelenkapitaal op holding niveau wordt gewaardeerd. Hierdoor profiteer je bij een exit van de beoogde, internationale expansie en spin-offs.

Hoe ziet het vervolgproces eruit?

Als je past binnen de visie van onze opdrachtgever en uit hetzelfde hout bent gesneden, willen we je graag uitnodigen voor een eerste kennismaking, waarna we de vervolgstappen met elkaar afstemmen.

Heb je interesse?

Neem contact met ons op door middel van het reactieformulier, wij reageren vervolgens zo spoedig mogelijk.

Bedrijventekoop.nl

De Vlonder 60
5427 DE Boekel

Tel: +31 (0)492 - 37 00 88
Bank: NL98 RABO 0112 9591
56
E: info@bedrijventekoop.nl
KvK: 171 86 537
Btw: 8152.98.894.B01

Connect with us

