

# BarTrack - Activation Manager

## Wat bieden wij?

- Een nieuwe functie in een ambitieuze start-up
- Jij bent een hele belangrijke schakel in het succes van het bedrijf
- Zonder te delen kun je niet vermenigvuldigen. Dat is onze overtuiging
- We bieden een redelijk startsalaris met een ruime bonusregeling
- Je krijgt een eigen budget om jezelf te ontwikkelen. Via cursussen en opleidingen.
- Ook als die niet werk-gerelateerd zijn maar jou wel als persoon ontwikkelen
- Wij geloven in werken omdat je het leuk vindt. Niet omdat het moet.
- Na het bereiken van je doelen moet er tijd zijn voor iets anders. Bepaal zelf wanneer je daarvoor vrij neemt.
- Ruime mogelijkheid om thuis te werken
- Een fijn kantoor waar jij je eigen werkplek kunt creëren.

## Wie zijn wij?

Wij zijn ervan overtuigd dat het bestellen en beheren van voorraadartikelen vele malen efficiënter, goedkoper en transparanter kan. Daarom hebben wij BarTrack ontwikkeld: het nieuwe en **onafhankelijke bestelplatform** waarop de zakelijke besteller, groothandel én producent samenwerken.

Het principe is simpel. Scan de barcode van een artikel, controleer en bestel. Scan, klik, klaar! Met de gratis app, een handscanner of online. De groothandel profiteert van meer digitale bestellingen en dus lagere kosten, voor de besteller is BarTrack heel eenvoudig in gebruik en bespaart het enorm veel tijd. Voor de producent maken we het mogelijk om gedetailleerde productinformatie te delen en nieuwe producten onder de aandacht te brengen. Groothandel en besteller profiteren daarnaast van de mogelijkheid om gezamenlijk de lokale voorraad te beheren; barcodes af te kunnen drukken en van nog veel meer BarTrack handigheden!

BarTrack is zo uniek dat er zelfs een patent op is uitgeven. En daar zijn we trots op.

BarTrack is een jonge, zeer ambitieuze organisatie. Onze missie is om het bestellen van zakelijke artikelen makkelijker, sneller en goedkoper te maken. En daarin willen we de beste zijn. Simpel.

Om te beginnen in Nederland maar we willen snel de grens over. In Nederland zijn inmiddels al meer dan 20 toonaangevende groothandels aangesloten en gezamenlijk bieden zij ruim 1,9 miljoen artikelen aan.

## **Groei, groei, groei!**

Voor de beoogde groei zoeken we net zulke ambitieuze mensen als we zelf zijn. Mensen die goed passen in de dynamiek van een – nu nog – kleine organisatie én uitstekend zelfstandig uit de voeten kunnen; mensen met initiatief, lef en een proactieve, ondernemende houding; mensen die graag willen meewerken aan de op- en uitbouw van een vernieuwend concept, met energie, ideeën en creativiteit; en, tenslotte, mensen die door de groei van deze organisatie ook een impuls willen geven aan hun eígen groei en ontwikkeling.

Kortom, we zoeken betrouwbare, harde werkers, die gecommitteerd zijn en die niet kijken op een uurtje meer of minder. En eerlijk is eerlijk, we stellen scherpe targets, maar als je die haalt, is de beloning er ook naar.

Naast hard werken is er veel ruimte voor plezier. Work hard, play hard is voor ons geen belofte maar brengen we in de praktijk. Omdat we weten dat jij het belangrijk vindt om samen met je collega's te kunnen ontspannen en plezier te maken. Ons kantoor is daar ook naar. No nonsense, een omgeving waar je je snel op je plek voelt.

## **De functie - Activation manager**

De groothandel speelt een cruciale rol in de uitrol en het gebruik van BarTrack. De diversiteit aan groothandels is groot, van groothandels in de dentale sector tot bedrijven die leveren aan de bouw of industrie. Als Activation Manager ben je verantwoordelijk voor het succesvol uitrollen van het gebruik van BarTrack bij klanten van groothandels.

Nadat een groothandel gecontracteerd is, begint het eigenlijke werk pas. Vanaf dat moment ga je namelijk met ze aan de slag om BarTrack bij hun klanten te introduceren. Zodat BarTrack daadwerkelijk gebruikt gaat worden in het bestellen van voorraadartikelen. En dat is cruciaal voor het succes van BarTrack.

Jij bent het centrale aanspreekpunt en verantwoordelijk voor het opstellen van een actieplan. Daarvoor moet je eerst alles weten over hoe de organisatie van de groothandel in elkaar zit. Wie er op marketing en verkoop zit bijvoorbeeld. Hoe ze hun klantcontact georganiseerd hebben. Welke klantcontacten er zijn. Etc. Daarna breng je, gezamenlijk met de verantwoordelijke van de groothandel, alle klanten in kaart. Je clustert klanten in groepen die elk hun eigen aanpak verdienen. Van een groep die -via handleidingen en brochures- zichzelf volledig kan aansluiten tot de klant die een tailormade aanpak vereist. Daar geef je bijvoorbeeld een demonstratie of helpt de klant ter plekke bij de inrichting van hun voorraadlocatie(s).

In deze functie werk je samen met de Partner manager. Deze laatste is de contractverantwoordelijke en je stemt dus zaken af. Maar jij neemt altijd het voortouw voor de activatie en werkt grotendeels zelfstandig. Het succes van BarTrack wordt bepaald hoe succesvol jij bent in het stimuleren van het gebruik door de klanten van de groothandel.

## **Taken & verantwoordelijkheden**

- Het realiseren van een nauwe klantrelatie met de verantwoordelijke personen bij de gecontracteerde groothandel
- Adviseren van de groothandel over het optimaliseren van het bestelproces en de wijze waarop voorraad bij de klant wordt bijgehouden
- Het samen met de groothandel in kaart brengen welke klanttypen er zijn
- En op basis daarvan, het maken van een concreet stappenplan om deze klanten BarTrack actief te laten gebruiken, inclusief aantallen en timing (Activatieplan)
- Het monitoren van het activatieplan en het nemen van de noodzakelijke stappen om de daarin opgenomen doelstellingen te realiseren
- Rapporteren van de voortgang. Snel en to-the-point
- Vorm en inhoud geven aan deze nieuwe functie
- Initiëren en waar mogelijk/nodig zelf doorvoeren van vernieuwingen en/of verbeteringen aan de bestaande dienstverlening
- In bredere zin bijdragen aan de verdere groei en professionalisering van BarTrack.

## **Wie zoeken wij?**

- Je hebt een praktische instelling en houdt er dus van om dingen voor elkaar te krijgen
- Van een beetje target ben je niet vies. Integendeel, het daagt je uit
- Je brengt mensen makkelijk bij elkaar. Ook als ze uit een verschillende achtergrond komen
- Je kunt mensen overtuigen. Omdat je snapt wat hun dagelijkse praktijk is en ze helpt met concrete oplossingen
- Je klanten delen gevoelige bedrijfsinformatie met je. Dat doen ze alleen als je hun absolute vertrouwen weet te winnen
- Je begrijpt dingen en mensen snel
- Je beschikt over een afgeronde HBO-opleiding
- Je hebt een aantal jaren werkervaring. We vinden het niet zo belangrijk in welk werkveld dat was, wel dat je hierin ook direct klantcontact had.