

BarTrack - Marketing Manager

Wat bieden wij?

- Een nieuwe functie in een ambitieuze start-up
- Jij gaat BarTrack op kaart zetten, dus je bent belangrijk voor ons
- Zonder te delen kun je niet vermenigvuldigen. Dat is onze overtuiging
- 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
- Ruime mogelijkheid om thuis te werken
- 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
- 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 - Marketeer

Jij moet ons bekend maken. Zo simpel is het. Bij een groot aantal verschillende doelgroepen. Van groothandel-directie tot tandartsassistente en van Groningen tot in België en Duitsland. Om mee te beginnen. Dus zo simpel is het misschien niet.

Marketing vinden wij eigenlijk ook sales. Want al onze communicatie moet leiden tot actie. Actie om over BarTrack te praten, informatie op te vragen, een demo te boeken en ga zo maar door.

Als BarTrack marketeer ben je op velerlei gebied actief. Natuurlijk zorg je in de eerste plaats voor een goed actieplan. Dat noemen we dus met opzet geen Marketingplan. Je denkt vervolgens na over hoe je de verschillende doelgroepen en markten zo efficiënt mogelijk kunt benaderen. En via welke media. Nodeloos om te zeggen dat online hierin een belangrijke rol speelt. Maar vergis je niet: een demonstratie ter plaatse is óók een communicatiemoment.

Je bent een doener. Je draait je hand niet om voor het schrijven van een blogpost of het zelf in elkaar zetten van een post op Insta of Facebook. Je kent de tools die daarvoor beschikbaar zijn.

Je houdt er ook van om je werk te controleren op succes. Wie kijken er naar de uitingen, op welke media, etc. En die kennis gebruik je om de volgende campagne nóg beter te maken.

Taken & verantwoordelijkheden

- Het opzetten, uitvoeren en monitoren van een actieplan
- Dat leidt tot het realiseren van een sterk verbeterde naamsbekendheid
- En ondersteuning biedt aan Sales voor het vinden van leads
- Het (laten) maken van materialen die de Partner en Activation manager helpen bij het realiseren van hun doelstellingen (video's, brochures, handleidingen)
- Het ontwikkelen en up-to-date houden van de BarTrack website
- 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?

- Het inspireert je om van BarTrack een belangrijk merk te maken
- Je hebt een no nonsense instelling en doet wat je zegt
- Je bent in staat om voor de hand liggende zaken, niet zo voor de hand liggend te communiceren
- Social media hebben voor jou geen geheimen
- Je verplaatst je net zo makkelijk in een magazijnchef als in een directeur van een groothandel
- Van een beetje target ben je niet vies. Integendeel, het daagt je uit
- Je bent geen copywriter, maar van een 'stukkie schrijven' wordt je niet zenuwachtig
- Je beschikt over een afgeronde HBO-opleiding
- Je hebt een aantal jaren werkervaring in de marketing- of communicatiebranche