

Profiel

Senior Brand & MarCom Manager

- strategische en hands-on communicatie multitalent -

E-bike2work (www.e-bike2work.com) is een social venture, opgericht door ondernemers met een groot fietshart én met het besef dat we duurzamer en gezonder moeten leven. Goed voor de omgeving en voor onszelf.

E-bike2work heeft een duurzaam E-bike sharing programma ontwikkeld gericht op bedrijven, non-profit organisaties en (lokale) overheden die een alternatieve, mobiliteitsoplossing zoeken.

De essentie van de programma's is dat deelnemende organisaties een full service abonnement afsluiten, er zelf weinig omkijken naar hebben en zelf niets hoeven te investeren. De E-bike moet efficiëntie, comfort en plezier opleveren.

E-bike2work is volledig ingesteld op het verlenen van service aan de klant, met slimme logistiek en met een mentaliteit om alle beloftes waar te maken.

Vanwege de beoogde groei en verdere professionalisering van onze organisatie zijn we per direct opzoek naar een ervaren, gepassioneerde en hands-on Senior Brand & Marketing Communicatie (MarCom) Manager die zich de komende jaren aan E-bike2work wil verbinden.

Inhoud van de functie:

Als Senior Brand & MarCom manager geef je direct leiding - als meewerkend voorvrouw/man - aan alle brand en Marcom activiteiten van E-bike2work en ben je verantwoordelijk voor het MarCom beleid van de organisatie en het realiseren van de daaruit voortvloeiende Key Performance Indicators.

Daarnaast adviseer en ondersteun je de CEO en Sales Manager - op brand en MarCom gebied - en lever je in die zin een directe bijdrage bij de realisatie van de organisatie- en maatschappelijke doelstellingen van E-bike2work.

Taken:

- Je ontwikkeling meerjarige, toekomstbestendige merk- en positioneringsstrategieën;
- Je ontwikkelt creatieve, onderscheidende communicatiestrategieën en concepten voor campagnes/commerciële activiteiten primair gericht op genereren van leads en vergroten van de naamsbekendheid;

- Vanuit de strategie stel je actieplannen op (inclusief de daarbij behorende financiële begroting) en zorgt (zelf) ervoor dat die worden uitgevoerd;
- Je bent verantwoordelijk voor de evaluatie van alle acties en rapporteert wat de acties opleveren inclusief media-effectiviteit en promotieanalyses;
- Je bent (inhoudelijk) verantwoordelijk voor alle Social Media kanalen;
- Je volgt nauwgezet de marktontwikkelingen, de merkbeleving en impact van E-bike2work in de markt;
- Je bedenkt zelf commerciële teksten voor bijv. onze websites, edm's, dm's, folders/brochures, online content, redactionele content (nieuwsbrief/advertorial) en persberichten;
- Je weet de krachten te bundelen met collega's, externe bureaus én stakeholders;
- Je vertegenwoordigt het bedrijf door deelname aan congressen, besprekingen en workshops, gericht op kennis vergaren en het bouwen van een solide netwerk;
- Je bent verantwoordelijk voor de inhuur, aansturing en coördinatie van eventuele externe bureaus en de samenwerking met de MarCom afdelingen van onze strategische partners.

Functie-eisen:

- HBO denk- en werkniveau en minimaal in bezit van een of meerdere afgeronde communicatie/marketing- en managementopleidingen op HBO+ niveau;
- Je bezit minimaal vijf jaar aantoonbare succesvolle werkervaring in een soortgelijke leidinggevende functie, bij voorkeur opgedaan binnen start-ups en/of een internationaal opererende onderneming;
- Je hebt aantoonbare succesvolle ervaring met het begeleiden en van scratch af aan in de markt zetten van nieuwe producten en/of diensten, de realisatie van MarCom gerelateerde professionaliseringstrajecten en structurele omzetgroei;
- Je hebt kennis van moderne communicatie- en administratiemiddelen alsmede bijbehorende programma's waaronder Microsoft Office en ERP/CRM systemen;
- Je beschikt over ruime ervaring met en een duidelijke visie op marketing en communicatie, nieuwe media, leadgeneratie, projectmanagement en combinaties daarvan;
- Groot, actief en goed onderhouden eigen B2B netwerk;
- Uitstekende kennis van de Nederlandse- en Engelse taal in woord en geschrift en overduidelijke communicatieve- en sociale vaardigheden.

De uitdaging voor de eerste 15 maanden:

- Het formuleren en uitvoeren van de MarCom strategie;
- Van meet af aan opbouwen van een professionele, geoliede en succesvolle MarCom afdeling;
- Op MarCom gebied organisatorisch en operationele fundament leggen voor de verdere professionalisering en (internationale) groei van de organisatie.

Vereiste competenties:

Klantgericht handelen

Richt de aandacht op een vlotte, efficiënte en persoonlijke service aan (interne) klanten; zorgt ervoor dat aan de behoefte van de (interne) klant wordt voldaan; verliest daarbij het zakelijk belang van de onderneming niet uit het oog.

Samenwerken

Draagt actief bij aan het realiseren van gemeenschappelijke doelen. Bevordert de onderlinge communicatie. Deelt informatie soepel met anderen. Ondersteunt anderen.

Continu leren en jezelf ontplooien

Streeft uit zichzelf naar het vergroten van kennis, vaardigheden en de ontwikkeling van gedrag.

Doelen bereiken

Zorgt ervoor dat gestelde doelen gerealiseerd worden binnen de voorwaarden die daartoe gesteld zijn. Blijft volhouden, ook bij weerstand of onbegrip van anderen. Denkt in oplossingen.

Zakelijke mogelijkheden zien

Onderzoekt, herkent en signaleert realistische zakelijke kansen en ontwikkelingen in concrete markten en/ of bij individuele klanten; en vertaald deze naar commerciële concrete plannen en acties.

Anderen begrijpen

Luistert en stelt relevante vragen teneinde anderen te begrijpen. Zorgt ervoor dat de ander weet dat hij/ zij begrepen is. Vraagt door waar nodig.

Druk aankunnen

Blijft goed presteren onder druk. Hanteert kritiek adequaat. Weet mechanismen in werking te stellen die de druk verminderen. Signaleert op tijd in geval van overmacht.

Systematisch werken

Werkt op een systematische, nauwkeurige en effectieve manier. Ook onder tijdsdruk.

Analyseren

Onderscheidt hoofd- van bijzaken, maakt correct gebruik van logica en gaat daarbij nauwkeurig te werk. Trekt gegronde conclusies uit beschikbare informatie.

Ons aanbod:

Wij bieden je een leiding- en richting gevende rol bij het realiseren van de missie en commerciële potentie van E-bike2work. Daarnaast biedt de positie volop ruimte om je verder (professioneel) te ontwikkelen en bij te dragen aan het

vergroten van de positieve maatschappelijke impact van E-bike2work en tegelijkertijd een winstgevende organisatie op te bouwen met een uitstekende reputatie.

Het betreft een fulltime functie voor minimaal 32 uur per week. Het vaste marktconforme salarispakket zal mede afhankelijk zijn en vastgesteld worden op basis van opleiding en ervaring.

Meer info / Solliciteren

Geïnteresseerden kunnen hun cv en korte motivatie richten aan Kenneth Erselina via: kenneth@e-bike2work.com. Voor meer informatie over de functie kun je hem ook telefonisch bereiken via 06-36251313. Een assessment maakt onderdeel uit van de procedure en zal een gehele dag in beslag nemen.