

Vacature bij Fleurop

Partnerships Manager



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 8 jaar ervaring
- In commercieel (eind) verantwoordelijke rollen
- Ervaring met consultative selling
- Track record in het ontwikkelen en coachen van teams
- Communicatief sterke stakeholdermanager
- Hands-on zelfstarter

 **Veenendaal**

Is er een verjaardag te vieren of kan iemand wat steun gebruiken? Met bloemen kunnen mensen vaak meer zeggen dan met woorden. Dankzij een uitgebreid netwerk van ruim vijfhonderd lokale bloemisten bezorgt Fleurop al meer dan een eeuw bloemen. De Partnership Manager breidt het netwerk uit met nieuwe vakbloemisten en waarborgt een professionele, efficiënte operatie.

Over Fleurop

Fleurop is een coöperatie van bloemisten met een centrale webshop: fleurop.nl. Via dat platform kunnen mensen prachtige boeketten en bijpassende cadeaus bestellen, die door aangesloten vakbloemisten – de leden van de coöperatie – door het hele land worden samengesteld en bezorgd. Anno nu klinkt dat als vanzelfsprekend, maar was dat ooit allerm minst: vroeger werden bestellingen in een fysieke bloemist gedaan of telefonisch doorgegeven. In 1995 sloeg Fleurop – dat toen al ruim zeventig jaar bestond – een nieuwe weg in. Als eerste Nederlandse bedrijf maakte Fleurop het mogelijk om bloemen online te bestellen. Die mijlpaal legde de basis voor het succes van de webshop, inmiddels een van de belangrijkste verkoopkanalen van het bedrijf. Niet alleen in Nederland, maar wereldwijd weten klanten Fleurop te vinden voor een mooie bos bloemen, waarmee het bedrijf marktleider is in zijn segment.

Door zich aan te sluiten bij de coöperatie, halen bloemisten voordeel uit het gezamenlijke platform en dragen ze bij aan een sterker netwerk. De selectie is kritisch: alleen lokale bloemisten die voldoen aan hoge eisen op het gebied van betrouwbaarheid, versheid en vakmanschap mogen toetreden. Immers, deze bloemisten zijn de schakel tussen Fleurop en de klanten, die altijd verse, mooie bloemen verwachten, op het door hen gekozen moment. Om de bloemisten en klanten optimaal te blijven bedienen, blijft Fleurop zijn proposities continu aanscherpen. Samenwerking betekent hier echt samenwerken: zowel de bloemisten als Fleurop profiteren van het partnership. Het netwerk telt ruim vijfhonderd vakbloemisten. Vanuit het hoofdkantoor in Veenendaal zetten ongeveer 45 medewerkers zich dagelijks in om de groei en het succes van Fleurop verder te versterken. Dat doen ze in een informele cultuur die past bij het bedrijf: open, vrolijk en kleurrijk.





Partnerships Manager

Fleurop groeit door en het netwerk van meer dan vijfhonderd bloemisten moet meegroeien om aan de vraag uit de markt te blijven voldoen. De Partnership Manager is verantwoordelijk voor dit netwerk en leidt het Ledenservices & Operations team, bestaande uit twee regiomanagers en drie binnendienstmedewerkers.

Het doel voor de Partnership Manager is helder: zorgen dat de operatie soepel verloopt, dat de bloemisten tevreden zijn en klanten de service ervaren die ze van Fleurop verwachten. De opdracht is om de aangesloten bloemisten de juist aandacht te geven terwijl het netwerk verder wordt uitgebreid – geen gemakkelijke opgave in een krimpende markt. De Partnership Manager pakt deze uitdaging met haar/zijn team overtuigend op. White spots en prospects worden zorgvuldig per regio in kaart gebracht en proactief benaderd. Met een constante focus op kansen en knelpunten schakelt de Partnership Manager soepel tussen tactisch analyseren en pragmatisch problemen oplossen. Het resultaat is een sterke regionale dekking van betrokken bloemisten en efficiënte processen die de kwaliteit en professionaliteit van Fleurop continu waarborgen. Daarnaast beheert de Partnership Manager zelf ook een eigen regio. Zo opereert zij/hij dicht bij de bloemisten, weet wat er speelt in de markt en kan direct inspelen op behoeften en ontwikkelingen.

Propositie-ontwikkeling

Harde sales passen niet bij Fleurop; het bedrijf is overtuigd van de kracht van co-creatie om toegevoegde waarde te creëren. Dat vertaalt zich naar het regelmatig ontwikkelen van nieuwe proposities of het aanscherpen van bestaande om de dienstverlening te blijven verbeteren en bloemisten en andere partners tevreden te houden. De Partnership Manager is actief betrokken bij dit proces en zorgt dat nieuwe proposities effectief geïmplementeerd worden.

Naast een meewerkende kracht is de Partnership Manager ook een inspirerende leider. Door het team te ondersteunen en coachen in hun ontwikkeling en groei, creëert zij/hij een team dat optimaal samenwerkt en presteert. Bovendien is zij/hij een waardevolle sparringpartner voor de Manager Ledennetwerk & Operations, Christian Quint. Tot slot zijn de communicatieve en sociale vaardigheden bepalend voor succes. Of het nu gaat om een presentatie voor de directie, een strategische discussie met de leidinggevende of een gesprek met een lokale bloemist: bij elke gesprekspartner weet de Partnership Manager vertrouwen en goodwill te winnen.

“ *Als Partnership Manager ben je voortdurend aan het schakelen: tussen strategie en uitvoering, tussen eigen regio en het landelijke netwerk, en tussen collega's en de bloemisten. Een rol voor een commerciële professional die kansen ziet en analytisch inzicht combineert met een sterk oplossend vermogen.*”

▪ **Christian Quint, Manager Ledennetwerk & Operations**

Dit is een rol voor een Partnership Manager die floreert in een ambitieuze organisatie waar kaders en structuren niet altijd in beton gegoten zijn. Ook de co-creatieve manier van samenwerken met het netwerk sluit aan bij haar/zijn verbindende persoonlijkheid. In de praktijk werkt de Partnership Manager twee dagen per week op het kantoor in Veenendaal; de rest van de tijd is zij/hij onderweg naar bloemisten of werkt hybride.





Interesse?

Fleurop werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem contact op met Quirijn Mohr via quirijn.mohr@topofminds.com
om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search