Vacature bij Peakz Padel

Sales & Marketing Director

Peakz
EST. PADEL 2015



TOP OF MINDS
Executive Search

Met dertig clubs is Peakz Padel marktleider in Nederland en de padelorganisatie met de meeste banen van Europa. Binnen twee jaar moet de omzet verdubbelen, met Duitsland als belangrijkste groeimarkt. De Sales & Marketing Director is als nieuw MT-lid verantwoordelijk voor de commerciële strategie en zorgt dat elke campagne direct meer spelers op de baan oplevert.

Kandidaatprofiel

- Vanaf tien jaar commerciële ervaring, waarvan meerdere jaren leidinggevend
- Ervaring met online marketing
- Schakelt makkelijk tussen strategie en uitvoering
- Ervaring met internationale markten

Amsterdam



Over Peakz Padel

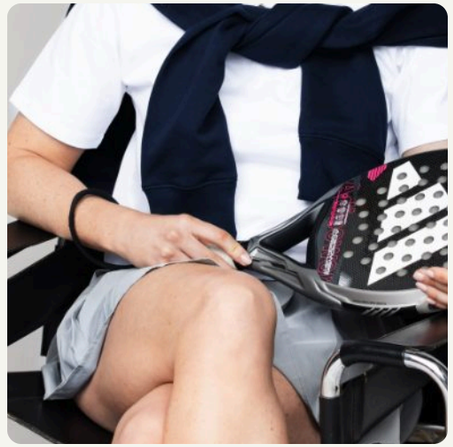
Padel groeide in Nederland in een paar jaar uit van nichesport tot vaste prik in de week van steeds meer mensen. Peakz Padel heeft die opmars voor een groot deel mee vormgegeven. Toen de huidige aandeelhouders instapten, telde Peakz zeven locaties. Dat aantal is inmiddels ruim verviervoudigd, op twee kleine overnames na volledig organisch.

Een lidmaatschap hebben spelers niet nodig. Volgens het model van pay and play reserveren spelers een baan wanneer het hen uitkomt, en kiezen toch steeds opnieuw voor dezelfde club. Daarvoor bouwt Peakz aan een merk en een community. De clubs zijn premium in uitstraling, maar nadrukkelijk toegankelijk voor iedereen. Naast pay and play worden clubsessies, toernooien en B2B-events georganiseerd, en heeft Peakz een eigen Academy.

Dat concept vindt nu zijn weg over de grens. In Duitsland is padel vooral nog selfservice. Spelers huren een baan, spelen hun wedstrijd en gaan daarna direct weer naar huis. Een full-service club met horeca, events en community is daar nieuw. Peakz heeft er inmiddels vier clubs en breidt het komende jaar flink uit. Het team achter die groei is ondernemend en gewend om zelf de schouders eronder te zetten. Het hoofdkantoor zit boven een van de grootste clubs, en wat boven wordt bedacht, wordt beneden direct uitgeprobeerd. Om het volgende groeitempo te dragen, investeert Peakz nu in structuur en versterkt de organisatie haar MT.









Vacature

Sales & Marketing Director

Zo'n zestig procent van de omzet komt online binnen, via de app of de website. Dat maakt marketing bij Peakz tot een cruciaal onderdeel voor de groei, want van iedere campagne is precies te zien hoeveel boekingen deze oplevert. De Sales & Marketing Director stuurt op bezettingsgraad en omzet per baanuur, op het aantal actieve en terugkerende spelers en op de conversie van websitebezoek naar boeking. Als business owner van het boekingssysteem en de app bepaalt de Sales & Marketing Director bovendien hoe soepel de customer journey verloopt.

De basis is een commercieel jaarplan voor Nederland en Duitsland, met commerciële doelen per club, de campagnekalender en de KPI's waarop wordt gestuurd. Het plan werkt alleen als de clubmanagers het mee uitvoeren. Elke campagne wordt eerst met hen afgestemd en daarna over alle clubs uitgerold. De clubsessies, een format dat nu sterk groeit, zijn daarvan een goed voorbeeld. Voor Duitsland ontwikkelt de Sales & Marketing Director een aparte commerciële strategie, omdat de markt daar anders werkt en het groeipotentieel groot is.

Ook de prijsstrategie hoort bij de portefeuille. Voorstellen voor tarieven, peak- en off-peakprijzen en acties gaan via de Sales & Marketing Director naar het MT. Verder vallen verkoop van events en activatie van partnerdeals, de opbouw en groei van het trainersplatform (Peakz Academy) en Customer Care onder de rol.

Het team telt zo'n zeven mensen en is divers, van creatieve marketeers tot een manager Events & Partnerships die met een eigen team wekelijks ruim honderd eventaanvragen behandelt en de samenwerking met grote partners onderhoudt. De Sales & Marketing Director brengt focus en een vaste planning in dit team. Zij/hij geeft de marketeers een kader waarin hun creativiteit het meeste oplevert, en helpt ieder teamlid een stap te maken in het vak.

> *In Nederland kennen spelers ons merk, en staat er een commerciële organisatie waarop we verder kunnen bouwen. In Duitsland begint het verhaal net. Daar bepaalt de Sales & Marketing Director zelf hoe we die markt veroveren, met de ervaring uit onze Nederlandse clubs als basis.*
>
> - Mieke Verduijn, CEO

Als lid van het MT rapporteert de Sales & Marketing Director aan de CEO en denkt mee over de koers van Peakz. Naast de online kern is er ruimte om breder te kijken, bijvoorbeeld naar manieren om de horecaomzet in de clubs te laten groeien.

Hier komt een commerciële leider tot haar of zijn recht die analytisch scherp is en gevoel heeft voor een sterk merk. Structuur aanbrengen in een ondernemend team gaat deze professional goed af, net als het meekrijgen van clubmanagers en MT. Daar staat een rol tegenover met direct zichtbare impact. Elke aanpassing in een campagne of boekingsflow is meteen terug te zien in het aantal boekingen, en het commerciële plan voor Duitsland bepaalt mee hoe snel Peakz daar groeit.





Interesse?

Peakz Padel werkt voor de invulling van deze vacature samen 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