

Vacature: Business development & partnership manager

Bij Intoleran – een snelgroeiend, internationaal gezondheidsmerk uit Nederland

Wil jij commerciële impact maken én bijdragen aan een betere kwaliteit van leven voor mensen wereldwijd?

Intoleran is op zoek naar een energieke, ondernemende business development & partnership manager die onze internationale groei versnelt. In deze veelzijdige rol werk je aan commerciële groei én aan het vergroten van onze internationale zichtbaarheid. Je bedenkt en implementeert lokale samenwerkingen en marketinginitiatieven om het merk Intoleran in nieuwe markten sterk te positioneren.

Ben jij commercieel sterk, internationaal georiënteerd en heb je affiniteit met gezondheid? Dan is dit jouw kans.

Over Intoleran

Wij zijn een snelgroeiend Nederlands bedrijf met een missie: mensen met darmproblemen weer laten genieten van eten. We ontwikkelen, adviseren en verkopen een breed scala aan voedingssupplementen voor mensen met intoleranties en darmklachten.

Sinds onze oprichting in 2008 zijn we uitgegroeid tot een internationale speler, actief in onder meer Nederland, België, Italië, Spanje, Frankrijk, Australië en de VS. Onze wetenschappelijke basis, een toegewijd team van diëtisten en onze diepgaande kennis van voeding maken ons uniek.

Ons team is compact, informeel en pragmatisch. We schakelen snel, denken in oplossingen en werken hybride – deels op kantoor, deels remote – met internationale collega's in onder andere Amerika, Rome, Gent en Barcelona.

Jouw rol

Als Business development & partnership manager werk je aan de wereldwijde groei van Intoleran. Je versterkt bestaande klantrelaties én onderzoekt, ontwikkelt en realiseert nieuwe commerciële kansen in bestaande en nieuwe markten.

Je combineert markt- en klantinzichten met een hands-on aanpak om onze producten internationaal stevig op de kaart te zetten. Je werkt nauw samen met onze CEO/COO aan marktintroducties in landen als Duitsland en het Verenigd Koninkrijk.

Je initieert en coördineert marketingactiviteiten en samenwerkingen in verschillende landen om de merkbekendheid van Intoleran te vergroten. Denk aan het opzetten van campagnes, influencer-samenwerkingen, beurzen of lokale promoties – afgestemd op de behoeften van de lokale markt.

Wat ga je doen?

- Beheren en uitbouwen van klantrelaties in Nederland en België
- Opstellen en uitvoeren van klant- en promotieplannen bij klanten in BNL zoals bijv. Holland & Barrett, De Online Drogist, Holland Pharma
- Coördineren van acties met interne teams: productontwikkeling, logistiek en onze diëtisten

- Ondersteunen van de CEO bij het ontwikkelen van marktstrategieën voor nieuwe landen voor Intoleran zoals Duitsland en Verenigd Koninkrijk, inclusief distributiekeuze en partnerschappen en deze uitvoeren
- Ontwikkelen en uitvoeren van lokale marketinginitiatieven en samenwerkingen in verschillende landen om merkbekendheid en zichtbaarheid te vergroten. Hierbij kun je denken aan nationale diëtisten verenigingen, patiëntenverenigingen, apothekers, influencers, belangenverenigingen etc.
- Samenwerken met exclusieve distributeurs in internationale regio's (o.a. Zuid-Amerika, Australië, China)

Wat breng jij mee?

- Je bent een commercieel talent met een ondernemende geest
- Je schakelt moeiteloos tussen strategisch denken en hands-on uitvoering
- Je hebt ervaring met werken met retailers, groothandels en e-tailers
- Je bent internationaal georiënteerd
- Je hebt affiniteit met gezondheid, voedingskunde en /of supplementen en het helpen van mensen met gezondheidsproblemen
- Je bent sterk in communicatie, analytisch en oplossingsgericht
- Je werkt gestructureerd, stelt prioriteiten en denkt vooruit
- Je hebt een afgeronde hbo- of wo-opleiding
- Je hebt 2 tot 5 jaar relevante werkervaring in een commerciële rol

Wat bieden wij jou?

- Een afwisselende functie in een internationaal, hard-groeiend en impactvol bedrijf
- Veel eigen verantwoordelijkheid, ruimte voor ondernemerschap en ideeën
- Een omgeving waarin je jouw commerciële vaardigheden verder ontwikkelt
- Internationale samenwerking met klanten en collega's wereldwijd
- Een inspirerende missie en de kans om écht iets te betekenen voor mensen
- Een informele, open cultuur met korte lijnen en een goede sfeer
- Marktconform salaris, afhankelijk van je ervaring

Interesse?

Spreekt deze vacature jou aan en wil je bijdragen aan de internationale groei van een betekenisvol merk? Stuur dan je CV en motivatie naar treep@intoleran.com. We kijken uit naar je reactie!