

Over OASE

OASE is dochteronderneming van BonoHealth: een jong en snelgroeiend bedrijf in de beauty & health sector bestaande uit een team van 7 personen met een kantoor op de grens van Amsterdam en Oostzaan. BonoHealth is actief in de e-commerce branche en heeft verschillende verkoopkanalen. We leveren producten aan zowel andere bedrijven als aan de eindconsument.

OASE heeft grote plannen. In 2019 hebben wij een revolutionaire haarvitamine ontwikkeld in de vorm van een gummi. Inmiddels ligt het product "OASE Hair Vitamins" in een aantal fysieke salons en winkels, waaronder De Bijenkorf. Daarnaast wordt ons voedingssupplement verkocht op verschillende e-commerce zoals Johnbeerens.com, bol.com en Douglas.de. De meeste verkopen komen vanuit de UAE, OASE ligt daar in meer dan 500 apotheken.

In de komende drie maanden zal OASE vier nieuwe producten op de markt brengen: een haargroei stimulerende shampoo en conditioner, skin vitamins en een facial set (guasha steen en gezichtsroller). We willen deze producten graag onder de aandacht brengen bij salons en distributeurs over de hele wereld.

Kortom: OASE is op zoek naar een echte sales manager die de verantwoordelijk kan en durft te pakken om hard te kunnen groeien en mee kan denken over de strategie van de komende jaren.

Over functie

Sales

- Onderhouden van bestaande b2b klanten (salons, distributeurs, retailers zoals de Bijenkorf, etc.);
- Binnenhalen van nieuwe salons om OASE in hun salon te voeren;
- Nieuwe distributeurs vinden in het buitenland.

Social media

- Community management (beantwoorden van vragen die via Instagram en Facebook gesteld worden, liken van comments, volgen van relevante accounts, etc.);
- Het bedenken van nieuwe content voor onze social media kanalen samen met onze designer en marketing manager;
- Influencer marketing.

Advertenties/marketing

- Het creëren en bijhouden van succesvolle advertenties op/via Facebook/Google/Bing/Instagram/TikTok;
- Mee doen aan relevante tradeshows.

OASE

Projectmanagement

- Plannen en bestellen van nieuwe batches;
- Onderhandelen met leveranciers over prijzen en nieuwe producten;
- R&D: nieuwe producten ontwikkelen en lanceren;
- Aansturen van het marketing en design team daar waar nodig.

Functie eisen

Wat vragen wij

- Je hebt ervaring met sales;
- Je bent minimaal 4 dagen (32 uur) in de week beschikbaar;
- Je hebt een affiniteit met “beauty en health” producten.

Jouw competenties

- HBO werk- en denkniveau;
- Je hebt een goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal;
- Je hebt een proactieve, zeer nauwkeurige en zelfstandige manier van werken;
- Je neemt verantwoordelijkheid en bent flexibel;
- Het is belangrijk dat je past binnen een zelfsturend en multidisciplinair team. Dit betekent dat je goed functioneert in een ondernemende omgeving.

Vergoeding

- Een marktconform salaris;
- Prestatiegerichte commissie;
- Een verzorgde lunch naar eigen wens;
- Reiskosten vergoeding (auto of ov);
- Een professionele werkplek met alle benodigdheden;
- De mogelijkheid om te werken waar je wilt, thuis of op kantoor;
- Een groeiend jong bedrijf zonder hiërarchie waar je direct meebeslist op het hoogste niveau;
- Een hele gulle personeelskorting op alle artikelen die wij voeren;
- Werken in een zelfsturende organisatie op basis van vrijheid en vertrouwen;
- Gezellige vrijmibo's en teamuitjes.

Ben je van bovenstaande helemaal enthousiast geworden en heb je interesse in deze functie? Twijfel niet en stuur je sollicitatie inclusief motivatie en CV naar Justin Regterschot: justin@theoase.com. Bij vragen kun je Justin bereiken op 0611760615.

Tip: kijk op website bonohealth.com/about-us om te zien wie jouw collega's worden!