



# Regiomanager

Uden 

37 uur per week 

*People  
first.  
Digital  
first.*



## Over Beter Bed

Beter Bed is al jarenlang een toonaangevende retailer in de slaapbranche. Met 106 winkels in Nederland, een sterke online positie en business units als Beddenreus, Mline en DBC, helpt Beter Bed iedere dag klanten aan een betere nachtrust. Het assortiment bestaat uit bedden, boxsprings, matrassen, beddengoed en kussens van zowel eigen merken als A-merken. Persoonlijk advies en een hoge klanttevredenheid vormen daarbij de basis.

De organisatie bevindt zich in een belangrijke transitie. De focus verschuift van een interne, efficiëntiegedreven aanpak naar een commerciële organisatie waarin de klantbeleving centraal staat. Met initiatieven als de Beter Slapen ID en het RESET-programma investeert Beter Bed in deskundig advies, sterk leiderschap en een consistente klantbeleving in alle winkels.

Werken bij Beter Bed betekent onderdeel zijn van een organisatie die volop in ontwikkeling is. Er wordt geïnvesteerd in de toekomst, onder meer door de uitbreiding van het warehouse, de vernieuwing van het hoofdkantoor en de ontwikkeling van medewerkers. Je komt terecht in een ondernemende werkomgeving met korte lijnen, veel ruimte voor eigen initiatief en een team waarin Brabantse nuchterheid en commerciële ambitie samenkomen.

Meer informatie: [www.beterbed.nl](http://www.beterbed.nl)



## De functie in het kort

### Jouw impact als Regiomanager

Als Regiomanager ben je eindverantwoordelijk voor de commerciële resultaten van jouw regio. Je zorgt ervoor dat winkels excelleren op het gebied van omzet, conversie, klanttevredenheid en teamontwikkeling. Daarbij geloof je dat duurzame resultaten niet alleen ontstaan door te sturen op KPI's, maar vooral door mensen te ontwikkelen.

Je bent zichtbaar op de winkelvloer en coacht filiaalmanagers in hun leiderschap, zodat zij hun teams iedere dag beter maken. Een belangrijk onderdeel daarvan is het borgen van RESET, de klantgerichte slaapadviesmethodiek van Beter Bed. Je zorgt ervoor dat filiaalmanagers en winkelteams deze aanpak dagelijks toepassen. Door te coachen op klantgericht gedrag, persoonlijke aandacht en deskundig slaapadvies help je jouw regio om iedere klant de best passende slaapoplossing te bieden.

Zo vertaal je de strategie van Beter Bed naar zichtbaar gedrag op de winkelvloer, een betere klantbeleving én sterke commerciële resultaten.

### Jouw verantwoordelijkheden

- Je bent eindverantwoordelijk voor de commerciële resultaten van de regio Zuidwest- of Noordwest-Nederland;
- Je analyseert KPI's zoals omzet, conversie, klanttevredenheid en personeelskosten en vertaalt deze naar concrete verbeteracties;
- Je coacht en ontwikkelt 15 tot 20 filiaalmanagers op leiderschap, commercieel gedrag en teamontwikkeling;
- Je borgt de RESET-methodiek door filiaalmanagers en winkelteams te coachen op klantgericht gedrag, persoonlijke aandacht en deskundig slaapadvies;
- Je ondersteunt filiaalmanagers bij ontwikkel-, coach- en feedbackgesprekken;
- Je bent zichtbaar op de winkelvloer en verbetert prestaties, klantbeleving en teamgedrag;
- Je stimuleert samenwerking, kennisdeling en eigenaarschap binnen jouw regio;
- Je bent een voorbeeld van het leiderschap en de cultuur waar Beter Bed naartoe beweegt.



**"Commercieel succes begint bij de ontwikkeling van mensen."**

**Christian van Drumpt, Head of Retail**

### Jouw plek binnen de organisatie:

Je bent verantwoordelijk voor een eigen regio met circa 15 tot 20 winkels. Samen met de andere Regiomanagers vorm je het landelijke managementteam binnen Sales. Je rapporteert rechtstreeks aan de Head of Retail en werkt nauw samen met HR, Learning & Development en de andere Regiomanagers om de ontwikkeling van de winkels verder te versnellen.

## Wat jij meebrengt

Je bent een commercieel leider met een coachende stijl. Je krijgt energie van het ontwikkelen van mensen, zonder het commerciële resultaat uit het oog te verliezen. Je ziet snel welk gedrag teams verder helpt, durft mensen aan te spreken en weet filiaalmanagers te inspireren om het beste uit zichzelf en hun team te halen. Je bent zichtbaar op de winkelvloer, bouwt gemakkelijk vertrouwen op en maakt impact door de juiste balans tussen resultaat en mensgericht leiderschap.

Daarnaast breng je het volgende mee:

- Hbo werk- en denkniveau;
- Woonachtig in regio Zuidwest- of Noordwest-Nederland (Randstad);
- Leidinggevende ervaring, bijvoorbeeld als filiaalmanager, regiomanager of in een vergelijkbare rol;
- Aantoonbare ervaring met het coachen en ontwikkelen van leidinggevenden of teams;
- Ervaring met verandertrajecten, cultuurverandering of het implementeren van nieuwe werkwijzen;
- Een commerciële mindset en ondernemende instelling;
- Je geeft heldere feedback, spreekt mensen aan op gedrag en weet tegelijkertijd verbinding te behouden;
- Ervaring binnen retail is een sterke pré. Ook kandidaten uit een servicegerichte omgeving, zoals hospitality, nodigen we nadrukkelijk uit om te reageren.



**Competenties** zijn samenhangende gedragingen, vaardigheden en persoonlijke eigenschappen die bepalen **hoe** iemand handelt in werksituaties.

Competenties waarop een kandidaat hoog scoort, gaan van nature makkelijker af. Een lage score betekent niet dat iemand ergens slecht in is of zich niet kan ontwikkelen. Het geeft vooral aan dat dit meer energie en tijd kost om goed te doen of vol te houden.

## Gedragscompetenties

### **Leidinggeven**

Leidinggeven gaat over het vermogen om richting te geven, anderen te beïnvloeden en mensen mee te nemen in een gezamenlijk doel.

### **Emotionele intelligentie**

Emotionele intelligentie gaat over het herkennen, begrijpen en reguleren van zowel eigen emoties als die van anderen.

### **Proactiviteit**

Proactiviteit gaat over het uit eigen beweging actie ondernemen in plaats van afwachten.

### **Aanpassingsvermogen**

Aanpassingsvermogen gaat over de bereidheid en het vermogen om mee te bewegen met veranderingen.

### **Verantwoordelijkheidsgevoel**

Verantwoordelijkheidsgevoel gaat over het bewust oppakken van taken en plichten, ook wanneer dat verder gaat dan het eigen takenpakket.

## Werken bij Beter Bed: dit mag je verwachten

Bij Beter Bed krijg je de kans om een belangrijke bijdrage te leveren aan een organisatie die volop in ontwikkeling is. Je krijgt veel ruimte om jouw eigen leiderschapsstijl in te zetten en daadwerkelijk impact te maken op de ontwikkeling van mensen én de prestaties van de winkels.

Daarnaast kun je rekenen op:

- Een aantrekkelijk salaris met een prestatiegerichte bonusregeling;
- Een elektrische leaseauto, laptop en telefoon;
- Een goede pensioenregeling;
- Ruime opleidings- en ontwikkelmogelijkheden via de Beter Bed Academie;
- Aantrekkelijke personeelsregelingen, waaronder het Beter Slapen Plan;
- Een gedreven team van Regiomanagers waarin samenwerking, ontwikkeling en kennisdeling centraal staan;

### INTERESSE?

Neem contact op met Daan Timmermans via +31 6 34 21 99 93 of [daantimmermans@luke.nl](mailto:daantimmermans@luke.nl)

**[www.luke.nl](http://www.luke.nl)**

