

Vacature - Business Development Manager

Over Parrot Agency:

Parrot Agency is een modeagentschap dat gespecialiseerd is in het vertegenwoordigen, verkopen en strategisch positioneren van diverse modemerken (zie onze merken op www.parrotagency.com). We hebben sterke banden met zowel nationale als internationale retail partners, waaronder toonaangevende online spelers o.a. Net als Porter, gerenommeerde warenhuizen zoals Bergdorf Goodman, Harrods en Liberty, en exclusieve luxe boetieks wereldwijd. Ons enthousiaste sales team zet zich in voor de beste service en het opbouwen van sterke klantrelaties. Met ons wereldwijde bereik streven we naar optimale zichtbaarheid in de distributie van onze merken. In ons kantoor in Amsterdam werkt een jong, informeel en innovatief team aan ambitieuze doelen.

Functieomschrijving:

Als Business Development Manager bij Parrot Agency ondersteun je de commerciële groei van onze merken en salesorganisatie door data, marktinzichten en klantinformatie te vertalen naar heldere analyses en actiegerichte rapportages. Je ondersteunt accountmanagers met sell-through analyses, YOY, regionale budget analyses en dashboards die sturen op omzet, marge en doorverkoop.

Daarnaast voer je markttrend- en concurrentieanalyses uit en vertaal je deze naar concrete aanbevelingen voor sales en merkstrategie. Je ondersteunt bij assortiment planning, categorie-analyses en de evaluatie van productprestaties per klant en regio. Ook bereid je assortiment presentaties en season reviews voor en werk je samen met de Sales Director aan het optimaliseren van de commerciële logica per merk en collectie.

Verantwoordelijkheden:

Sales Performance & Analyse

- Maken van sell-through analyses per klant, regio en seizoen.
- Ondersteunen van accountmanagers met commerciële inzichten en actiegerichte rapportages.
- Opstellen van YOY-overzichten en regionale budgetanalyses.
- Bewaken van omzet en verkoopdoelstellingen.
- Bouwen van dashboards en verkooprapporten.

Markt- en Concurrentieanalyse

- Uitvoeren van markt- en trendanalyses.
- Maken van competitie analyses (prijzen, assortiment, positionering).
- Vertalen van marktdata naar duidelijke aanbevelingen voor sales en merken.

Assortiment & Merchandising Support

- Ondersteunen bij assortiment planning en categorie-analyses.

- Voorbereiden van assortimentspresentaties, season reviews.
- Samen met Sales Director de commerciële logica per merk en per collectie verbeteren.

Profiel van de ideale kandidaat:

- 2–4 jaar ervaring in sales support, merchandising, business development of commerciële analyse (fashion/retail is een plus).
- HBO/WO opleidingsniveau
- Sterk analytisch vermogen; je houdt ervan om data om te zetten in concrete aanbevelingen.
- Vaardig in Excel/Sheets en vertrouwd met dashboard- en rapportagetools.
- Proactief, gestructureerd en in staat sales te challengen met relevante inzichten.
- Communicatief sterk: in staat om analyses helder te presenteren.
- Commercieel inzicht, nauwkeurigheid en een scherpe blik op kansen in de markt.
- Teamplayer die graag samenwerkt met sales, merken en ook operations.
- Een flexibele en open mindset, in staat om nieuwe uitdagingen met enthousiasme aan te gaan.

Wat bieden wij:

- Een uitdagende functie in de modebranche bij een groeiend agentschap.
- Een dynamische en stimulerende werkomgeving met een jong en enthousiast team.
- Marktconform salaris, een pensioenregeling en kledingbudget.

Ben jij enthousiast geworden over deze functie bij Parrot Agency? Stuur dan je cv en een korte motivatie naar jobs@parrotagency.com. We kijken ernaar uit om van je te horen en je mogelijk deel uit te laten maken van ons team!