

CapeLine BV (www.cape-line.com) is een jonge organisatie welke een sterk onderscheidende positie heeft in het ontwerpen en bouwen van (volautomatische) zonnescerm-, zonnedak- en cabriodaksystemen binnen de luxe (motor-)jachtbouw.

CapeLine verkoopt, ontwerpt, monteert, installeert en verleent service voor deze unieke systemen. In de wereld van jachtbouwers en jachtenliefhebbers bestaat een grote behoefte aan deze volautomatische oplossingen, welke zeer montagevriendelijkheid zijn.

In het verleden waren met name de technische kennis, ontwikkelingskosten en de specifieke eisen steeds het breekpunt om dergelijke producten op de markt succesvol aan te kunnen bieden.

CapeLine BV is ontstaan in 2007 vanuit een ontwikkelingssamenwerking tussen GTE BV en een van haar opdrachtgevers. Aanleiding was destijds een specifieke marktbehoefte voor een dergelijk innovatief product. Inmiddels voert CapeLine BV een drietal (gepatenteerde) producten groepen, genaamd: **CapeCabrio**, **CapeSun** en **CapeShade**. Hiermee heeft ze een interessante marktpositie verworven en is de organisatie klaar voor de volgende stap in haar levensfase.

Gezien de historie en de ontwikkeling van het bedrijf is er nog onvoldoende aandacht geweest voor een actieve marktbenadering. Derhalve is de huidige eigenaar samen met een investeerder op zoek naar een directeur (medeondernemer) die CapeLine gaat uitbouwen naar een volwassen en winstgevend bedrijf met een uitstekende reputatie aangaande haar innovatieve oplossingen.

Directeur/participant CapeLine BV

Taken:

- verantwoordelijk voor de dagelijkse leiding van de CapeLine activiteiten
- verantwoordelijk voor salesactiviteiten en new business (evt. productontwikkeling)
- verantwoordelijk voor het opstellen en realiseren van het businessplan voor de komende 3-5 jaar en bouwt de benodigde organisatie hiervoor
- budgetverantwoordelijk alsook kartrekker voor het neerzetten van een solide organisatiestructuur
- opereert vanuit een directiereglement met uitgebreide bevoegdheden en rapporteert periodiek aan haar aandeelhouders

Profiel:

- succesvolle ervaring als salesverantwoordelijke alsook ervaring in het aansturen van een salesteam
- ervaring of sterke affiniteit binnen de nautische/maritieme sector
- saleservaring in een engineering-to-order omgeving (projectomgeving)
- ervaring in het opzetten/aansturen van een internationaal dealernetwerk
- ervaring in het aansturen van een productie en service organisatie is een pré
- ondernemende persoonlijkheid die risico durft te nemen middels eigen financiële middelen in te brengen
- in staat om (volledig zelfstandig) een business op te bouwen danwel een nieuwe markt te penetreren
- HBO/WO niveau met minimaal 10-15 jaar werkervaring waarin aantoonbaar succesvolle initiatieven zijn genomen en ook uitstekende resultaten zijn behaald
- spreekt moderne talen en is bereid om regelmatig te reizen
- competenties: ondernemend, betrouwbaar, creatief, resultaatgericht, zelfstandig, veelzijdig

Voor meer informatie kunt u terecht bij

Roy Roosen

roy.roosen@ggdinvestments.nl

Tel: +31 (0)6 25 41 17 24

Luuk Jeuken

luuk.jeuken@ggdinvestments.nl

Tel: +31 (0)6 15 50 32 82