



Vacature

Sales Director



Natural Cosmetics Holland, een portfoliobedrijf van Karmijn Kapitaal, maakt natuurlijke, watervrije cosmeticaproducten in haar eigen fabriek in Beverwijk voor het eigen merk en private labels. Duurzaam produceren is de standaard: minimale CO2-uitstoot, met natuurlijke grondstoffen en recyclebare verpakkingen. Natural Cosmetics Holland is een ondernemende scale-up. De Sales Director is cruciaal in het realiseren van de commerciële groei van het bedrijf.



Kandidaatprofiel

- Vanaf 8 jaar ervaring
- Met Sales en Accountmanagement
- En New Business Development
- Binnen FMCG / Retail
- Of binnen Private Labels
- Ondernemend
- Resultaatgedreven



Beverwijk



Vanaf 8 jaar werkervaring

Natural Cosmetics Holland

Natural Cosmetics Holland is een duurzame cosmeticafabrikant, die solid (dus watervrije) producten maakt uit natuurlijke grondstoffen. Het bedrijf bedenkt, ontwikkelt en produceert het natuurlijke cosmeticaportfolio voor private labels en luxemerken. Daarnaast heeft het bedrijf een eigen merk: WLTP (We Love The Planet), dat verkrijgbaar is via de webshop en bij steeds meer (internationale) retailers in de schappen ligt. Natural Cosmetics Holland is actief in de categorieën bodycare, suncare en lipcare. Zo worden onder andere deodorant van Wild en producten van Marcells Green Soap gemaakt in de fabriek van Natural Cosmetics Holland.

Doordat Natural Cosmetics Holland de afgelopen jaren stevig heeft ingezet op duurzaamheid en productinnovatie, beschikt het bedrijf over unieke kennis en ervaring. Mede daardoor is Natural Cosmetics Holland trotse marktleider in duurzame solid cosmetica. Maar in de cosmeticamarkt begint het besef van de noodzaak voor duurzaamheid steeds meer te leven en groeit dus de concurrentie op dit gebied. Enerzijds biedt dit kansen wat betreft klanten; anderzijds betekent het dat het bedrijf scherp moet blijven en continu moet innoveren om voorloper te blijven in de groene cosmeticamarkt. De R&D-afdeling is dan ook voortdurend bezig met nieuwe productontwikkeling. ►

Natural Cosmetics Holland is eigendom van Karmijn Kapitaal. Deze investeerder heeft een buy-and-buildstrategie ontwikkeld om schaalvoordelen te creëren, het productportfolio te verbreden en de marktleiderpositie te verstevigen. De komende jaren zal een aantal bedrijven aan het portfolio worden toegevoegd. Zo bouwen Karmijn Kapitaal en Natural Cosmetics Holland een Europees platform van productiebedrijven en merken, met als missie: het verduurzamen van de cosmeticamarkt en de retailschappen.

De Sales Director wordt verantwoordelijk voor het opzetten en uitvoeren van de go-to-marketstrategie om de groeiambitie te realiseren. ►



Sales Director

De Sales Director haalt nieuwe klanten binnen, breidt de bestaande business uit en leidt alle salesactiviteiten, zowel nationaal als internationaal. Daarnaast zet zij/hij de commerciële afdeling op, bouwt verder aan het team en geeft leiding aan de commerciële organisatie. Zij/hij rapporteert aan de CEO.

Go-to-Marketstrategie

De Sales Director zet de strategische lijnen uit: welke klantsegmenten zijn interessant, waar zit groeipotentie? Daarbij wordt gekeken naar bestaande cosmeticamerken die nog geen duurzame propositie hebben, maar ook naar duurzame cosmeticamerken die hun portfolio willen uitbreiden met watervrije producten. Ook retailers zijn (potentiële) klanten, zowel voor productie van hun huismerken als voor Natural Cosmetics Holland's eigen merk WLTP.

Business Development

Allereerst bezoekt de Sales Director zelf de bestaande klanten. Zij/hij legt en onderhoudt contacten, leert klanten goed kennen en zorgt voor een nauwe samenwerking met R&D om productontwikkeling te laten aansluiten op de relevantie in de markt. Zij/hij is hierin een rolmodel voor het te bouwen team. Ook speelt de Sales Director een grote rol bij het binnenhalen van nieuwe klanten, zowel nationaal als internationaal. Zij/hij brengt en houdt de salesfunnel op orde brengen en jaagt de daarin omschreven targets na. ►

Natural Cosmetics Holland heeft de afgelopen maanden al bewezen dat een proactieve salesaanpak werkt: zo haalde het bedrijf Hema als klant binnen, door op eigen initiatief een op maat gemaakt product te pitchen. Het is aan de Sales Director om dit een standaardpraktijk in het bedrijf te maken. Dat geldt voor bestaande en nieuwe private-labelklanten, maar ook voor retailers en distributeurs.

Salesorganisatie

Sales, op dit moment bestaande uit één accountmanager, valt nu rechtstreeks onder de CEO. De Sales Director zal dit team verder uitbouwen en er leiding aan geven. Ook zet zij/hij de salesorganisatie neer, met de bijbehorende processen, doelstellingen en ways of working. Daarbij is er een focus op datagedreven werken. Natural Cosmetics Holland zet in op toegankelijkheid, transparantie en betaalbaarheid en haalt inzichten uit consumententrends om relevant, snel en flexibel in te kunnen spelen op duurzame marktontwikkelingen.

Deze functie biedt een unieke uitdaging voor een ondernemende salesleider met visie. Iemand die meer gelooft in uitproberen en creatieve oplossingen, dan in obstakels. Zij/hij heeft ervaring met leidinggeven aan salesteams. Uiteraard kan zij/hij niet wachten om de missie van Natural Cosmetics Holland waar te maken: het verduurzamen van de cosmeticschappen in retail – en van alle verzorgingsproducten in de badkamer bij mensen thuis.



Interesse?

Natural Cosmetics Holland werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Marc Mohr via marc.mohr@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature

“We willen een Europees platform worden dat internationaal marktleider is in duurzame cosmetica. Daartoe zijn we flink aan het professionaliseren, met focus op innovatie, R&D, technologie en data. De Sales Director is een ondernemende leider en een aanpakker, die ons naar het volgende niveau helpt.”

Marlies van Lohuizen, CEO