

Vacature bij Skins

Category Lead Parfum



TOP OF MINDS
Executive Search

Als pionier en koploper in luxe niche-cosmetica brengt Skins sinds 2000 boutique brands samen die in reguliere winkels niet te vinden zijn. Parfumerie is de grootste categorie en de basis waarop Skins is gebouwd. De Category Lead Parfum bouwt die verder uit, zowel in Nederland als over de grens in Duitsland en Parijs.

Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 jaar ervaring in category management
- Eindverantwoordelijkheid gedragen over een categorie
- Achtergrond in cosmetica, fashion of luxury
- Overtuigende verandermanager
- Commercieel sterk
- Verbindende leider

 **Amstelveen**

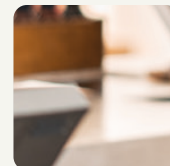
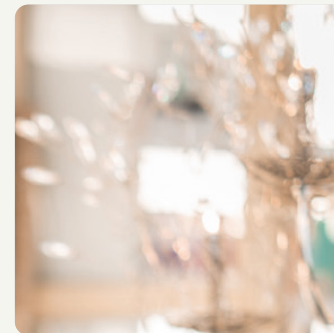


Over Skins

Skins werd in 2000 mede-opgericht door Philip Hillege, met een missie die de markt nog niet kende: internationale boutique brands als eerste exclusief naar Nederland brengen. Hij begon met een winkel in de Amsterdamse Negen Straatjes, en bouwde dat in ruim twintig jaar uit tot een keten met vestigingen in Nederland, België en Zuid-Afrika, plus een webshop. Klanten vinden bij Skins duizenden geselecteerde producten van zo'n 150 boutique brands die nergens anders in die samenstelling verkocht worden.

Die zorgvuldige selectie is de kern van het succes van Skins: enerzijds grote, internationaal bekende iconen en anderzijds de niche-brands waarmee Skins zich onderscheidt van andere cosmeticamerken. Als merkenbouwer brengt Skins brands zoals Aesop en Diptyque naar de Benelux en daarbuiten. Naast de eigen winkels en webshop is het merk distributeur, met counters bij externe retailers zoals de Bijenkorf. Op het hoofdkantoor in Amstelveen werken ongeveer zestig mensen; samen met de winkels telt de organisatie zo'n 350 medewerkers. De cultuur is ambitieus en informeel.

In twee jaar tijd verdubbelde de omzet bijna: van veertig miljoen euro in 2023 naar ruim zeventig miljoen in 2025. De groei was voor private equity-investeerder Vendis Capital aanleiding om een meerderheidsbelang te nemen. Met de slagkracht en het netwerk van Vendis kan Skins de internationale uitrol versnellen. In Duitsland zijn er inmiddels winkels in Hamburg en Frankfurt, en de ambitie is om daar flink door te groeien. Ook Parijs komt in beeld. De parfumcategorie groeit in dat tempo mee.





Vacature

Category Lead Parfum

Parfumerie is niet alleen de grootste categorie van Skins, het is ook een van de meest dynamische. Elk kwartaal komen er nieuwe merken bij. Als eindverantwoordelijke zorgt de Category Lead voor een scherp assortiment, van het onderhandelen van inkoopvoorwaarden en het bewaken van de marge tot het creëren van een visie op de categorie en de bijbehorende schapindeling. In zo'n uitdagend en beweeglijk speelveld is de kunst om mee te bewegen met wat de markt vraagt, zonder de kracht van de selectie – Skins' onderscheidende signatuur – te verliezen.

Die selectie draait om relaties. De merken die Skins voert zijn overwegend Frans en worden niet via een portal of prijslijst binnengehaald, maar via vertrouwen dat over jaren wordt opgebouwd. De Category Lead investeert daar persoonlijk in, door aanwezig te zijn bij (internationale) events waar deze wereld samenkomt en daar als ambassadeur en sterke relatiebouwer de juiste contacten te leggen en onderhouden.

De Category Lead geeft leiding aan een gedreven en categorieteam (vijf fte) en rapporteert rechtstreeks aan de Commercieel Directeur, Eefje Luuring. Er is alle ruimte om het team verder te ontwikkelen, door meer structuur aan te brengen en processen strakker te trekken. Dat doet deze verbindende leider gestructureerd en vanuit een heldere visie, waardoor mensen op natuurlijke wijze de volgende stap zetten. Want Skins groeit hard, en groei brengt altijd verandering met zich mee. In die dynamiek floreert deze Category Lead. Zij/hij is nieuwsgierig naar hoe zaken in elkaar steken, ziet kansen waar anderen routine zien en vindt de categorie steeds opnieuw uit.

” In deze categorie gaat het om de relaties die je opbouwt met de mooiste internationale merken. Wie deze wereld kent en aanvoelt, bepaalt mede het gezicht van Skins in Nederland, België, Duitsland en binnenkort ook in Parijs.”

▪ Eefje Luuring, Commercieel Directeur

Wat deze rol bijzonder maakt, is de combinatie van mandaat en momentum. De Category Lead draagt de categorie waar Skins zijn naam aan dankt, met volledige zeggenschap over assortiment en marge, en doet dat precies op het punt waarop de formule internationaal opschaaft. Dit is hét moment om die ambitie zelf de grens over te brengen.





Interesse?

Skins 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.



TOP OF MINDS
Executive Search