

Vacature bij Pink Gellac

CEO

pink gellac



TOP OF MINDS
Executive Search

Als het nummer één gelnagellakmerk van Nederland en België bewees Pink Gellac dat een salonwaardige manicure ook thuis kan. Ruim 1,3 miljoen klanten en zo'n veertig miljoen euro omzet maken van de Benelux de motor achter de sprong naar Europa. Samen met investeerder Vendis Capital bouwt de CEO een schaalbaar Europees A-merk.

Kandidaatprofiel

- Commerciële eindverantwoordelijkheid gedragen binnen FMCG, beauty of retail
- Bouwde distributie op bij internationale retailers
- Ervaring met D2C en onlinekanalen
- Leidde een managementteam of business unit
- Affiniteit met beauty
- Hands-on

 **Hilversum**

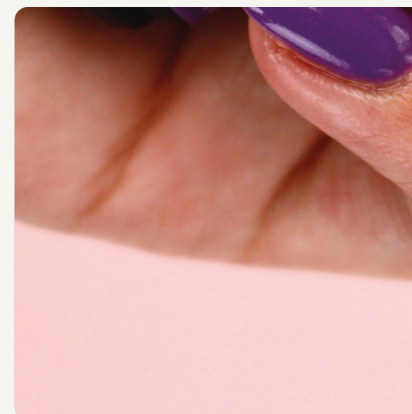
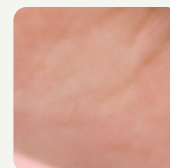
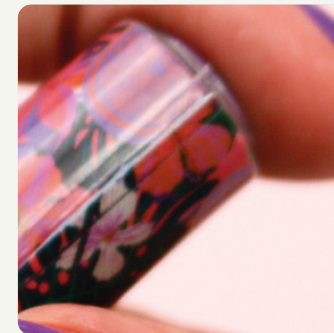


Over Pink Gellac

Het verhaal van Pink Gellac begint in 2013, wanneer de oprichters een premium gelnagellak voor thuisgebruik op de markt brengen. De tweewekelijkse salonafpraak wordt een doe-het-zelfmoment aan de eigen keukentafel, met hetzelfde resultaat voor een fractie van de prijs. Inmiddels omvat het assortiment ruim vierhonderd kleuren, aangevuld met gelnagelstickers, press-ons, nagelverzorging en starterkits. Klanten bestellen via de webshop en de app of stappen binnen bij een van de zeventien eigen brand stores.

Die formule werkt. De omzet groeide tien jaar lang met gemiddeld 26 procent per jaar naar zo'n veertig miljoen euro, in een thuismarkt met de hoogste penetratie van doe-het-zelf-gelmanicures in Europa. Die markt heeft Pink Gellac grotendeels zelf gebouwd. Sinds 2021 investeert Vendis Capital, een private-equityfonds dat uitsluitend in Europese consumentenmerken stapt, in de volgende groeifase. Het resultaat is zichtbaar; sinds oktober 2025 ligt het merk met eigen displays in alle filialen van Douglas in Nederland en België. In 2026 zette het merk een vernieuwde positionering neer.

Het merk leeft ver buiten de eigen kanalen. Een community van ruim 900.000 volgers, een officiële samenwerking met de Netflix-serie Emily in Paris en een 4,6 op Trustpilot uit 42.000 reviews laten zien hoe dicht Pink Gellac op de klanten zit. Binnenshuis werkt een kleurrijk, datagedreven team dat snelheid gewend is en successen graag samen viert. Sinds 2024 is het bedrijf B Corp-gecertificeerd.





Vacature

CEO

De eerste jaren met Vendis Capital draaiden om het concessieloos uitvoeren van het strategisch plan, en dat heeft Pink Gellac tot marktleider gemaakt. De volgende fase van waardecreatie is positie in Nederland en België verder verstevigen, en het merk internationaal opschalen. Het formuleren én uitvoeren van dat plan is aan de nieuwe CEO.

De grootste groei ligt internationaal, in distributie bij fysieke retailers en online via D2C en marketplaces. Dat netwerk bouwt de CEO samen met de International Business Development Manager. Inkopers overtuigen, een merk neerzetten dat opvalt en de schappositie stap voor stap uitbouwen. Digitale zichtbaarheid gaat daarmee hand in hand; webshop, marketplaces en gerichte advertising bouwen de bekendheid op die het opschalen van de aanwezigheid bij de premium Europese Retailers kansrijk maakt en rotatie aanwakkert. Alles begint met commerciële slagkracht, zoals de landelijke uitrol bij Douglas in de Benelux liet zien, en de CEO is daarvan de aanjager.

Die internationale ambitie rust op de kracht van de thuismarkt. In Nederland en België blijft Pink Gellac vooroplopen met nieuwe categorieën, productinnovaties en scherpe marketing die het merk relevant houden. Online is daar de kern. Webshop en marketplaces zijn samen goed voor zo'n zeventig procent van de omzet, en juist die kasstroom financiert de stap naar nieuwe landen. De CEO bewaakt dat online, retail en de zeventien eigen winkels elkaar versterken en verankert die aanpak in een go-to-market playbook voor verdere uitrol.

Het managementteam wordt gevormd door de CEO, de CFO (Finance, IT, Operations & HR) en de CMO (Merk, Marketing & Innovatie). Buiten het bedrijf is de CEO het gezicht van Pink Gellac en draagt zij/hij het merk uit op branche-events, in de media en richting de community. Vendis Capital staat dichtbij als sparringpartner.

” *In de Benelux ging het snel, en internationaal kan het net zo hard gaan. Pink Gellac is een merk waar klanten verliefd op zijn, en dat opent in elk nieuw land deuren die voor anderen gesloten blijven.*”

▪ Vincent Braams, Partner bij Vendis Capital

Voor een ervaren, authentieke leider met een commerciële signatuur is dit een uitzonderlijke plek om te bouwen. Het tempo ligt hoog; waar merken elders jaren doen over een nieuwe categorie of een rebranding, gaat dat hier in maanden. Er zijn veel routes naar succes, en juist daarom draait deze rol om scherpe markt-, kanaal- en portfoliokeuzes, gevolgd door excellente executie. Strategie, P&L en dagelijkse aansturing komen in één hand samen, en elke keuze telt de komende jaren direct op in de waardestijging van het bedrijf.





Interesse?

Pink Gellac werkt voor de invulling van deze vacature samen met Top of Minds. Neem contact op met Janko Klaijsen via janko.klaijsen@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search