

STELLENANGEBOT

Business Owner (d/m/w)

Anforderungen

- Betriebswirtschaftliches Studium, gerne mit Schwerpunkt Marketing
- Ausgeprägte Digital- bzw. E-Commerce-Affinität
- Branchenerfahrung in der FMCG/Konsumgüter- oder Healthcare/ OTC-Branche
- Einige Jahre Berufserfahrung als Marketing Director, Category Director, Group Brand- oder E-Commerce Manager
- Strukturierte, zielgerichtete Arbeitsweise
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse

 Remote  Ab 8 Jahren Berufserfahrung



Vision Healthcare ist ein aufstrebendes, stark wachsendes Multi-Brand-Unternehmen im Bereich OTC- und Nutrition-Produkte, das in fast allen europäischen Ländern vertreten ist. Das erfolgreiche Business-Modell von Vision Healthcare nutzt einen Omnichannel-Ansatz, über den Produkte besonders zielgerichtet vermarktet werden können – jeweils maßgeschneidert auf Marke und Zielgruppe. Dabei liegt der Schwerpunkt auf den digitalen Direct-to-Consumer-Kanälen im E-Commerce, den Online-Shops der Marken.



Vision Healthcare

Vision Healthcare steht an der Spitze der digitalen Revolution und ermöglicht Verbrauchern, ihre persönliche Gesundheit und ihr Wohlbefinden mit hochwertigen Produkten zu verbessern. Dazu zählen Premium-Nahrungsergänzungsmittel, Superfoods sowie allergenfreie, natürliche Kosmetik- und Pflegeprodukte, die über eine Direct-to-Consumer Brand-Building-Strategie vermarktet werden. Diese direkte Verbindung erlaubt den Aufbau starker Kundenbeziehungen als solide Basis für nachhaltiges Wachstum. Durch die Vielfalt des Portfolios können Kunden in allen Phasen der Consumer Journey digital erreicht und bedient werden. So wird Markenwachstum auf nachhaltige und organische Weise gefördert. Die Strategie in der Ansprache basiert auf einem tiefgreifenden, datengestützten Verständnis aktueller Verbrauchertrends, zu denen auch die zunehmende Akzeptanz von präventiven Gesundheits- und Wellness-Lösungen zählt. Der Ansatz von Vision Healthcare erlaubt eine dynamische Anpassung aller Maßnahmen und Vertriebskanäle, selbst an kleinste Veränderungen im digitalen Medienverhalten.

In Deutschland umfasst das Portfolio von Vision Healthcare aktuell drei Marken. Eine zeitnahe, kontinuierliche Integration weiterer Marken in die Plattform ist das perspektivische Ziel. Die Kunden der einzelnen Shops werden neben Einzelhandel, Katalog, Hausparty und Teleshopping (QVC) auch über Online-Shops, Marktplätze (Amazon.de) und soziale Medien / Influencer erreicht. So kann Vision Healthcare für jede Marke der Plattform personalisierte, direkte Kundenerlebnisse schaffen.

Vision Healthcare ist im OTC-Markt ein digitaler Game-Changer. Das Unternehmen wächst, weil es die besten digitalen Talente mit herausragender digitaler Technologie kombiniert. Es verfolgt eine aktive Buy-and-Build-Strategie, die auf einem tiefgreifenden Verständnis der heutigen makroökonomischen Trends beruht, wie zum Beispiel der Dynamik sich verändernder Vertriebskanäle, des digitalen Markenaufbaus, dem zunehmenden Trend zur Selbstmedikation und der zur Vermarktung prädestinierten Produkte. Marken unter dem Dach von Vision Healthcare profitieren von der gemeinsamen Plattform und einer nachhaltigen, organischen Expansion. Vision Healthcare profitiert, indem jede zusätzlich integrierte Marke im Sinne eines visionären Verbraucherportfolios den Impact, die Attraktivität und die Bandbreite zur Bedienung von Consumer-Needs erhöht. Für das operative Management der Shops sucht Vision Healthcare Verstärkung.



Business Owner (d/m/w)

Vision Healthcare ist jung, dynamisch und wächst. Für eine strukturierte, nachhaltige Entwicklung der unter seinem Dach integrierten Brands sucht das Unternehmen einen Business Owner. Dieser verantwortet das Marketing-, Product- und Content-Management einer oder mehrerer Marken. Zum Führen der jeweiligen Webshops kommen weitere Vermarktungskanäle wie Amazon Marketplace oder QVC. Unterstützt wird der Brand Owner durch ein Team aus Senior Brand-, Product-, Content- und Webstore-Managern. Außerdem wird der Brand Owner innerhalb der Shop-übergreifenden Matrix-Organisation durch ein Customer Service-, ein Customer Akquisition- sowie ein CRM-Team unterstützt. Customer Retention ist ein bedeutender Erfolgsfaktor, dem im profitablen Business von Vision Healthcare eine hohe Bedeutung zukommt.

Die Rolle umfasst:

- Ausbau der verantworteten Online-Shops einer oder mehrerer Brands unter dem Dach der Vision Healthcare Plattform
- Stärkung weiterer Vermarktungskanäle wie Amazon Marketplace oder QVC
- Entwicklung und Ausbau integrierter Marketing-Kampagnen und Maßnahmen zur Kundenakquise und -bindung
- Steuerung aller Maßnahmen von Marketing-, Product- und Content-Management
- Verantwortung von Profit & Loss der betreuten Brands
- Zusammenarbeit mit internen und externen Stakeholdern





Die Position des Business Owners ist ein aktiver Treiber für die weitere Entwicklung der verantworteten Brands und damit der gesamten Unternehmensentwicklung von Vision Healthcare in Deutschland. Die Rolle ist ideal für einen Menschen mit ausgeprägtem digitalem Background, der mit Unterstützung eines kompetenten Teams die Synergien bereits erfolgreicher Webshops noch erfolgreicher machen will. Es geht darum, Potenziale zu identifizieren, auszuschöpfen und durch Betreten von digitalem Neuland zu erweitern. Die Rolle bietet die Chance, Teil zu sein an der Entwicklung eines systemverändernden Players im Online-Markt von OTC und Healthcare. Erfahrungen aus E-Commerce, dem Auf- und Ausbau von Online-Shops oder anderen datenkomplexen Organisationen sind die perfekte Basis für diese Rolle. Wer sich für die Gestaltung digitaler Zukunft begeistert, eine kreative Denk- und Herangehensweise sowie Kommunikationsgeschick und Begeisterungsfähigkeit mitbringt, kann bei Vision Healthcare viel bewegen und Veränderung kreieren. Zum Maßstab für andere zu werden ist eine spannende Herausforderung und eine große Chance, sich persönlich und beruflich stark weiterzuentwickeln.

Interessiert? Vision Healthcare hat Top of Minds exklusiv mit der Besetzung dieser Rolle beauftragt. Um Ihr Interesse zu bekunden, kontaktieren Sie bitte oliver.tonnar@topofminds.com.

