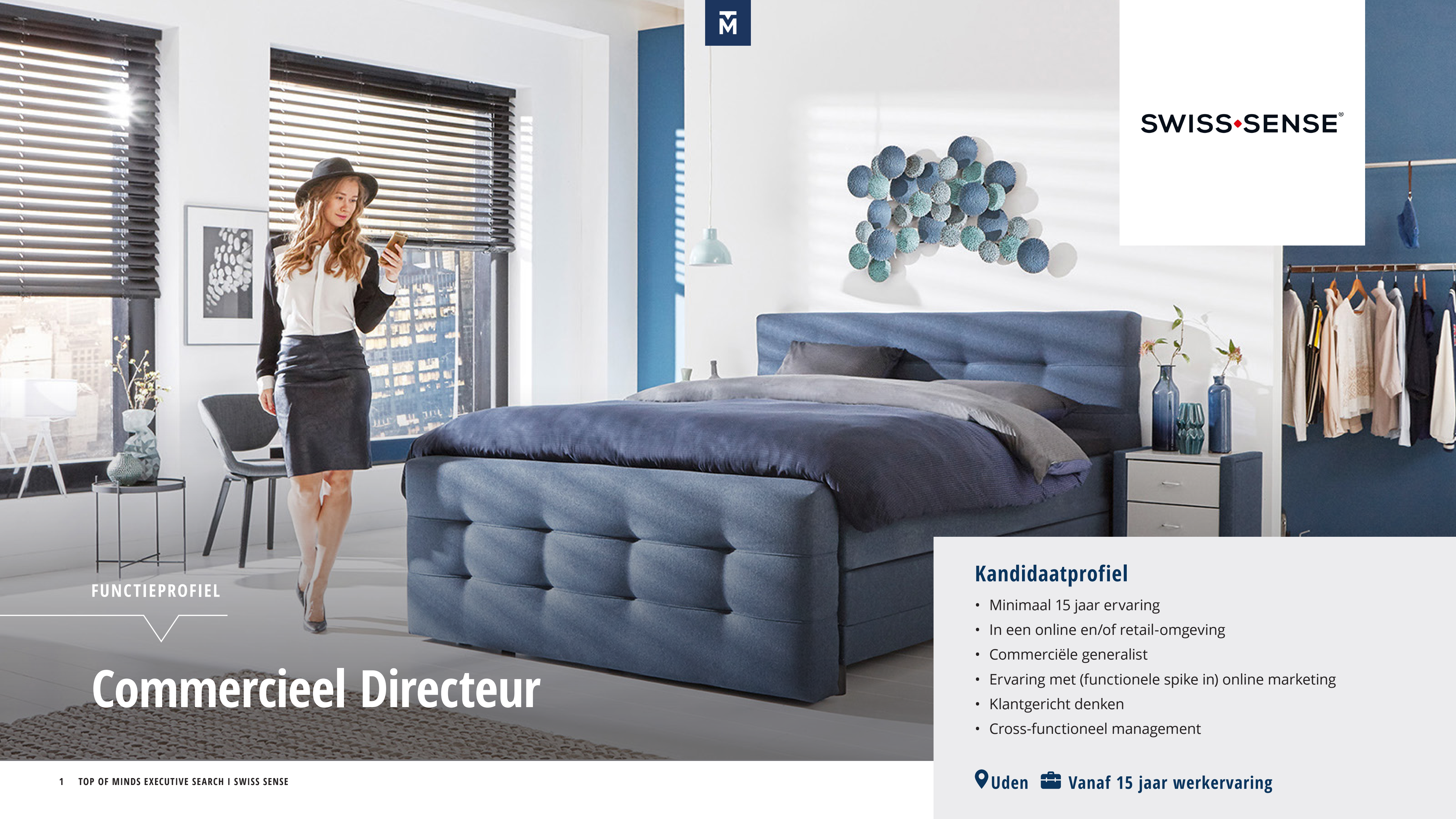




SWISS SENSE®



FUNCTIEPROFIEL

Commercieel Directeur

Kandidaatprofiel

- Minimaal 15 jaar ervaring
- In een online en/of retail-omgeving
- Commerciële generalist
- Ervaring met (functionele spike in) online marketing
- Klantgericht denken
- Cross-functioneel management

📍 Uden 🧳 Vanaf 15 jaar werkervaring



Een goede nachtrust en meer slaapcomfort voor iedereen – dat is de missie van Swiss Sense. De organisatie achter dit internationale premiummerk is een mensgericht familiebedrijf van Nederlandse bodem met grote ambities, zowel binnen de huidige afzetmarkten als daarbuiten. Om de groei in de Benelux te versnellen trekt Swiss Sense een Commercieel Directeur aan.





OVER HET BEDRIJF

Over Swiss Sense

Een goede nachtrust en meer slaapcomfort voor iedereen – dat is de missie van Swiss Sense. De organisatie achter dit internationale premiummerk is een mensgericht familiebedrijf van Nederlandse bodem met grote ambities, zowel binnen de huidige afzetmarkten als daarbuiten. Om de groei in de Benelux te versnellen trekt Swiss Sense een Commercieel Directeur aan.

Swiss Sense is een internationale slaapspecialist van Nederlandse bodem. Klanten kunnen op dit moment in Nederland, België, Duitsland en Oostenrijk terecht bij Swiss Sense voor boxsprings, bedden, matrassen, accessoires, inspiratie en slaapadvies. De ambitieuze groeistrategie is om op korte termijn uit te breiden binnen deze markten én naar andere markten.

Swiss Sense is het familiebedrijf van de familie Diks, dat al ruim 100 jaar actief is op het gebied van slaapcomfort. De RvC bestaat uit de drie gebroeders Diks en sinds september 2020 zijn ze samen met een private-equity-partij met een minderheidsbelang. Het bedrijf wordt aangestuurd door een jonge directie met een moderne kijk op bedrijfsaansturing. Kernwoorden zijn bottom-up, agile, klantgericht, innovatie en ontwikkeling. Ook tekenend voor de organisatie: ze vinden de Employee Net Promoter Score (eNPS) net zo belangrijk als de NPS. Op dit moment zijn het internationale hoofdkantoor en de Benelux-organisatie op één locatie in Uden gevestigd, met in totaal ruim 300 medewerkers. Met het oog op de ambitieuze internationale groeiplannen wordt er op dit moment een



nieuwe local/global-structuur uitgerold. Het hoofdkantoor zal aansturing geven in de domeinen Brand, Formule, Category Management, Digital Marketing, Product & Insights. Vanuit de huidige en nieuwe regio's is er veel vrijheid om de internationale proposities naar de lokale markten te vertalen.



“Onze succesformule bestaat uit een focus op kwaliteit en cultuur. Wij hebben de hele keten in eigen hand, van ontwerp en productie tot het aflevermoment bij de klant thuis. Combineer dat met onze mensen, en je hebt goud in handen. We leggen verantwoordelijkheden laag in de organisatie en investeren in de ontwikkeling van onze medewerkers.”

Martin Diks, Global CEO

Commercieel Directeur

In verband met de ambitieuze groeiplannen ontstaat er bij Swiss Sense Benelux een nieuwe rol: die van Commercieel Directeur. Het is een leiderschapspositie voor een generalist die de klant centraal zet, het multidisciplinaire team ontwikkelt en samen met de rest van Swiss Sense de omnichannel-omzet sterk zal laten groeien. Grote impact en veel zichtbaarheid, dus. Zij/hij rapporteert rechtstreeks aan Willem Peters, Global CCO, en maakt deel uit van het Leadership-team Benelux dat gevormd zal worden.

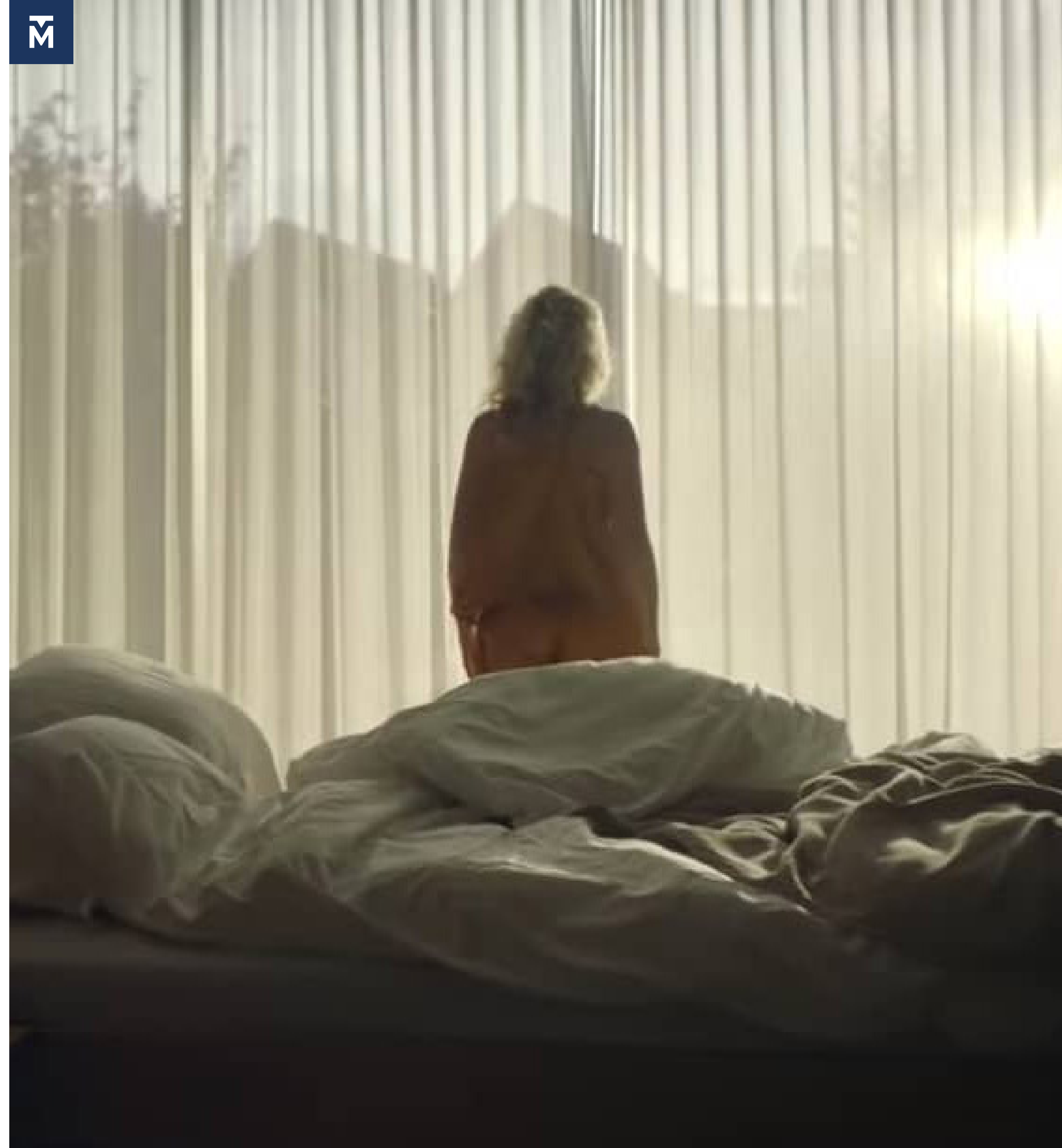
De belangrijkste KPI voor deze rol is traffic – het genereren van online- en offline leads door de juiste proposities, de juiste tone-of-voice en de juiste marketinguitingen. Daarnaast heeft deze Commercieel Directeur ook gedeelde verantwoordelijkheid voor P&L (samen met de Sales Director en de E-commerce Director) en NPS (samen met Product Development).

Leiderschap

De essentie van deze rol is het aansturen van een multidisciplinair team in een omnichannel-organisatie in een dynamische markt. Swiss Sense heeft de gehele keten in eigen beheer – van productontwikkeling tot delivery – waardoor het bedrijf rechtstreeks met een veelvoud aan veranderlijke factoren te maken heeft. Het is dan ook belangrijk om een grote mate van flexibiliteit en overzicht te hebben om voor het team helderheid en rust te kunnen scheppen. De Commercieel Directeur is verantwoordelijk voor de aansturing van de volgende teams:

- Category Management (4 fte)
- Paid Media (10 fte)
- Content (13 fte)
- Marketing Executie (8 fte)

Daarnaast zijn er een stuk of 20 medewerkers die indirect via de matrix aan de Commercieel Directeur rapporteren. Het gaat daarbij om specialisten vanuit het internationale hoofdkantoor die zich inzetten voor de Benelux-markt.




Mensgericht

De belangrijkste pijlers voor de werkwijze zijn de beleving van de klant centraal stellen en de leden van het team in hun kracht zetten en stimuleren in hun ontwikkeling.

Het centraal stellen van de klant uit zich op alle vlakken: van een naadloze omnichannel-organisatie tot aan productontwikkeling. Zo onderzoekt het lokale team voor Category Management precies wat de behoeften van de klant binnen de regio zijn. Wanneer zij kansen identificeren waar het assortiment van Swiss Sense nog niet voldoende op inspeelt, dan sparren zij met de internationale afdeling voor Product Development om daar op in te springen. Andersom vertalen ze internationale initiatieven precies op de juiste manier naar de lokale markt.

Interesse? Swiss Sense werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Janko Klaijzen via janko.klaijzen@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“In de viereneenhalf jaar dat ik bij Swiss Sense zit, zijn we heel hard gegroeid. Dat komt niet alleen doordat we meer budget beschikbaar hebben gesteld of meer locaties hebben geopend. Nee, het bedrijf is gegroeid doordat we hele goede mensen hebben en doordat we hen hebben laten ontwikkelen. Het is belangrijk om het verschil te zien tussen oorzaak en gevolg, want de komende jaren willen we op diezelfde manier hard verder groeien.”

Willem Peters, Global CCO