




FUNCTIEPROFIEL

# Sales Director Instruments

## Kandidaatprofiel

- Vanaf 7 jaar werkervaring
- Verandermanagement
- Procesoptimalisatie
- Commercieel
- Verbinder
- Stakeholdermanager

Zevenaar Vanaf 7 jaar werkervaring



**EssilorLuxottica's missie is glashelder: *'improving lives by improving sight'*. Het van oorsprong Franse bedrijf wil dat iedereen, overal ter wereld, kan genieten van een natuurlijk zicht. De Sales Director Instruments zet de commerciële strategie uit voor de instrumententak van het bedrijf.**



## EssilorLuxottica

**De wereld telt vandaag de dag zo'n 4,3 miljard mensen met een probleem met hun zicht. Daarvan hebben er ongeveer 1,8 miljard toegang tot een passende oplossing. Dat betekent dat maar liefst 2,5 miljard mensen dat niet hebben. Levens verbeteren door zicht te verbeteren: dat is de missie van EssilorLuxottica.**

Daartoe ontwikkelt, produceert en vermarkt de EssilorLuxottica Group premium oogzorgproducten. Die producten zijn onder te verdelen in glas (brillenglazen en monturen) en instrumenten (apparatuur die opticiens nodig hebben om oogmetingen te kunnen doen). Continue innovatie is een van de drijvende krachten achter het succes van EssilorLuxottica. Zo ontwikkelde het bedrijf onlangs nog een apparaat waarmee oogmetingen aanzienlijk nauwkeuriger uitgevoerd kunnen worden. Door dit soort baanbrekende innovaties komt de marktleider steeds dichterbij het realiseren van haar eigen missie en is er grote interesse onder opticiens om met EssilorLuxottica te werken.

De groei van het bedrijf kwam in het verleden grotendeels voort uit overnames. EssilorLuxottica Group telt op dit moment meerdere bedrijven – zowel in de glas- en monturentak als in de instrumententak – en een retailnetwerk van zo'n 18.000 winkels. Integratie van al die bedrijven en processen staat momenteel bovenaan de agenda.



# Sales Director Instruments

**Te midden van deze transitie neemt de Sales Director Instruments verantwoordelijkheid voor de commerciële strategie van de instrumententak van het bedrijf.**

De groeistrategie van EssilorLuxottica is gericht op drie pijlers: het werven van nieuwe klanten; optimale implementatie van haar innovaties en meer in contact staan met de consument. De instrumententak speelt in die strategie een belangrijke rol. Die is immers cruciaal om nieuwe klanten (opticiens en zelfstandige ondernemers) te werven. Tegelijkertijd wil EssilorLuxottica cross-selling tussen de instrumenten- en glastak verhogen. Door de glasproducten aan de instrumenten te koppelen, kunnen sales een enorme boost krijgen. De Sales Director Instruments werkt nauw samen met beide salesteams om synergie en cross-verkoop aan te jagen.

Op dit moment heeft EssilorLuxottica drie verschillende bedrijven die in Nederland actief zijn in de instrumententak, die elk tamelijk individueel van elkaar opereren. De Sales Director Instruments zorgt ervoor dat de verschillende waardeproposities beter op elkaar afgestemd worden en processen worden gestroomlijnd.

## Procesoptimalisatie

Procesoptimalisatie speelt daarbij een belangrijke rol. De Sales Director Instruments identificeert pijnpunten en kansen, en vertaalt deze moeiteloos door naar actionable insights die de organisatie op commercieel niveau verder brengen.

De Sales Director Instruments is verantwoordelijk voor het gehele B2B-salestraject, inclusief aftersales. De backoffice en het service-apparaat dat daaronder vallen, stuurt zij/hij aan. De brede scope van de rol en de reports (twintig fte) vraagt om iemand die zowel zaken aan de voor- als achterkant kan managen, bijsturen en optimaliseren. Met als nettoresultaat: het vergroten van de profitabiliteit van de organisatie.

### Mensen in beweging, rust in de organisatie

Uit eerdere ervaringen met verandertrajecten weet de Sales Director Instruments goed wat nodig is om mensen in beweging te krijgen en tegelijkertijd de rust in een organisatie te bewaren. Zij/hij werkt nauw samen met afdelingen als Marketing, Operations en Finance en verschillende externe stakeholders. Rapporteren gebeurt direct aan de General Manager, Gijs Maat. Binnen de organisatie zijn veel (internationale) doorgroeimogelijkheden.

De rol is een mooie kans voor een ambitieuze salesprofessional die niet alleen zeer resultaatgericht is, maar ook een sterke intrinsieke drive heeft om de missie van EssilorLuxottica te realiseren. Die purpose is voor alle 175 medewerkers van de kantoren in Amsterdam en Zevenaar een kernwaarde. ■



**Interesse?** EssilorLuxottica werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Gijs Millaard via [Gijs.Millaard@topofminds.com](mailto:Gijs.Millaard@topofminds.com) om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

“EssilorLuxottica is een enorm innovatief bedrijf dat vol in transitie is. Met een resultaatgerichte, flexibele en ambitieuze mindset kun je hier enorm veel impact maken.”

Gijs Maat, Managing Director