



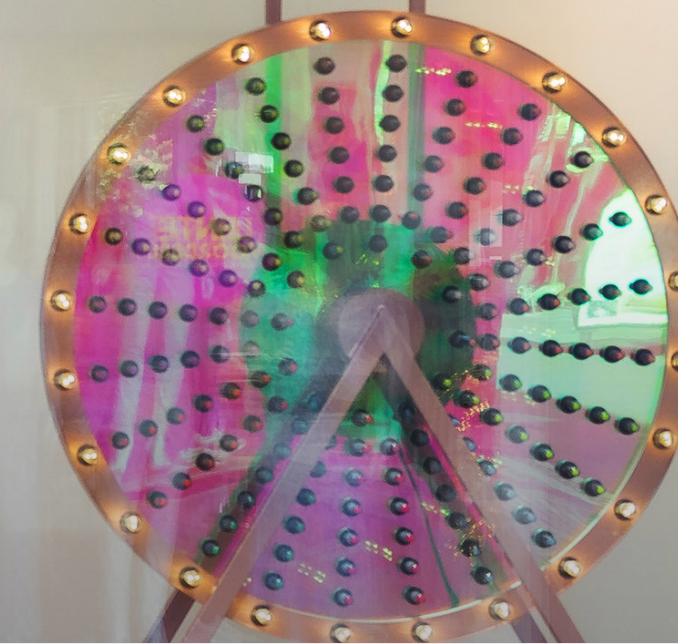
Pink Gellac



PinkGellac



*Colours
that make you spin*




FUNCTIEPROFIEL

Growth Manager

Kandidaatprofiel

- Vanaf 4 jaar ervaring
- Met paid social marketing
- Premium-brandpositionering
- Commercieel
- Analytisch

Hilversum Vanaf 4 jaar werkervaring



In nog geen tien jaar tijd is het direct-to-consumer (D2C) gelnagellakmerk Pink Gellac uitgegroeid tot marktleider in Nederland en België. Met ondersteuning van private-equityfonds Vendis Capital is de tijd nu rijp om dit toonaangevende merk internationaal op te schalen. Een belangrijke rol is hierbij weggelegd voor de Growth Manager, die de aanjager wordt van brand awareness, preference en conversie via een uitgekende online marketingstrategie.



OVER HET BEDRIJF

Pink Gellac

Het succesverhaal van het Hilversumse merk Pink Gellac start in 2013, wanneer de oprichters een direct-to-consumer premium gelnagellak introduceren. Een tweewekelijks bezoek aan een nagelstudio behoort hiermee tot het verleden. Van Sangria Red tot Surfing Blue, met een keuze van inmiddels tweehonderd kleuren, bestel je de gelnagellak en bijbehorende manicureset voortaan online via de website, app of een marketplace en creëer je de ultieme manicure gewoon vanuit huis.

De focus op D2C is key. Pink Gellac bouwt daarom met brandstores ook offline voort op het online succes. Momenteel is het aandeel gellak al zo'n zeven procent van het totale nagellakgebruik en de prognoses zien er veelbelovend uit. Digitaal biedt het merk veel potentie, zeker aangezien er nog geen Europese marktleider is. Kansen volop dus, die ook Vendis Capital niet zijn ontgaan. Sinds september 2021 is Pink Gellac onderdeel van dit private-equityfonds en werkt het met een volledig nieuw managementteam aan de groei van het bedrijf. De scope is internationaal, de eerste stappen in Duitsland zijn al gezet.



Om zo snel mogelijk tot de beoogde groei te komen, heeft Pink Gellac een aantal strategische prioriteiten opgesteld. Deze houden in: de bouw van een sterk kernteam om de marketingcompetenties en digitale skills een boost te geven, een nieuwe merkstijl die deze zomer wordt uitgerold, een upgrade van het huidige online platform, de marketplaces aanjagen en internationaal opschalen. De Growth Manager vervult bij al deze initiatieven een spilfunctie.



Growth Manager

De Growth Manager is een commercieel strateeg die zelfstandig de onlinestrategie voor Pink Gellac kan neerzetten en implementeren. Hierbij ligt de nadruk op de paid socials en het aantrekken van nieuwe klanten, waarbij verschillende on-target interacties de klant door de sales-funnel leiden. Uiteraard speelt SEA hier ook belangrijke een rol in; van het totale onlinebudget gaat in de toekomst zelfs ongeveer 75 procent naar het aantrekken van nieuwe gebruikers. Doel is brand awareness stimuleren, trial en adoptie verhogen en conversie sturen. Dankzij commerciële voelspriet en sterk analytische skills weet zij/hij binnen no time hoe Pink Gellac zo snel en voordelig mogelijk haar totale omzet verhoogt.

De Growth Manager is een commercieel strateeg die zelfstandig de onlinestrategie voor Pink Gellac kan neerzetten en implementeren. Hierbij ligt de nadruk op de paid socials en het aantrekken van nieuwe klanten, waarbij verschillende on-target interacties de klant door de sales-funnel leiden. Uiteraard speelt SEA hier ook belangrijke een rol in; van het totale onlinebudget gaat in de toekomst zelfs ongeveer 75 procent naar het aantrekken van nieuwe gebruikers. Doel is brand awareness stimuleren, trial en adoptie verhogen en conversie sturen. Dankzij commerciële voelspriet en sterk analytische skills weet zij/hij binnen no time hoe Pink Gellac zo snel en voordelig mogelijk haar totale omzet verhoogt.



De Growth Manager heeft een goed begrip van online marketing, weet alles van paid socials en is bedreven in het analyseren van performance data als basis voor beslissingen. Zij/hij geeft input aan het marketingteam om de online tools en activiteiten te ontwikkelen die nodig zijn om de verschillende onlinekanalen zo effectief mogelijk te bewerken. Het aansturen en op scherp zetten van bureaus hoort ook tot de verantwoordelijkheden van de Growth Manager. Om dit alles succesvol te kunnen doen is een flinke dosis zelfvertrouwen en gedegen kennis van de technische kant van de online inzet essentieel.

De internationale ambitie van Pink Gellac is om binnen enkele jaren 20 Europese winkels te openen en tegelijkertijd de webshop en marketplaces in rap tempo uit te breiden. Deze rol biedt dan ook een unieke kans voor een Growth Manager die bedreven is in het bereiken van resultaat, zeer hands-on is en ook de ambitie heeft zichzelf professioneel snel te ontwikkelen.

Interesse? Pink Gellac werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Ole Cohen via ole.cohen@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Deze rol is weggelegd voor een ambitieuze en ondernemende Growth Manager die zeer zelfstandig de paid socials vorm en inhoud geeft, iemand die bureaus strak kan aansturen en sterk is in performance analyses. We staan aan de vooravond van een snelle internationale expansie; deze job biedt de kans om qua scope en verantwoordelijkheden mee te surfen op de growth wave.”

Thera Strietman Stein, CEO