



## BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

De best practices in retail omver werpen, daar houden ze bij Kamera Express wel van. Met resultaat: de winkelketen won onlangs voor het tweede jaar op rij de award voor de beste webshop voor elektronica. What's next? Simpel: binnen vijf jaar Europa's leading retailer voor foto- en video-apparatuur worden. Om deze, en nog heel veel andere groeiambities te verwezenlijken zoekt Kamera Express een Business Development Manager.

The Kamera Express logo is displayed on a large, vertical red pillar in the store. The pillar is part of a staircase railing system. The logo consists of the word 'KAMERA' in black and 'EXPRESS' in orange, both in a bold, sans-serif font, enclosed in a black rounded rectangle.

KAMERA  
EXPRESS



# OVER KAMERA EXPRESS

Bij Kamera Express denken ze graag in mogelijkheden in plaats van in bedreigingen. Toen jaren geleden de entry level uit de fotografie verdween - immers, elke consument had ineens een prima camera op z'n telefoon - leek het voor veel fotospecialzaken een typisch geval van 'erop of eronder'. Kamera Express koos voor de optie 'eroverheen'. De winkelketen zette vol in op schaalvergroting, nieuwe winkels openen, overnames en flink investeren in een nieuwe webshop. Een gouden greep.

Vandaag de dag is Kamera Express de snelst groeiende winkelketen op het gebied van fotografie. De afgelopen vier jaar groeide het concern van 2 naar 18 winkels, en verviervoudigde het de omzet naar 120 miljoen euro. Het succes? De juiste producten uiteraard, en een uitermate sterk lean & mean AQ - aanpassingsquotiënt - zoals ze dat bij Kamera Express zelf noemen. Vooral de focus op omnichannel bleek de sleutel tot succes; op dit moment zijn zowel de offline (winkels) als online (webshops) kanalen goed voor een significant deel van de totale verkoop.

De winkelketen telt op dit moment 18 winkels, waarvan zestien in Nederland en twee in België. De ambities van Kamera Express reiken echter verder, middels een combinatie van eigen winkelopeningen en overnames wil Kamera Express in vijf jaar tijd uitgroeien tot de leidende pan-Europese speler in zijn soort. Onlangs opende het bedrijf met succes haar tweede winkel in België en ondertussen wordt achter de schermen hard gewerkt aan volgende stappen die het bedrijf dichter bij dit einddoel moeten brengen.

## VAARWEL WINKELS, MAAK PLAATS VOOR CLUBHUIZEN

Gewone 'winkels' doen ze bij Kamera Express niet aan; vestigingen zijn 'clubhuizen'. In deze clubhuizen werken deskundige mensen die klanten van persoonlijk advies voorzien en hun vragen beantwoorden. Maar dat is slechts een deel van het verhaal. Wil een klant leren hoe hij z'n belichting goed af kan stemmen? Geen probleem, in de studio van het clubhuis laat de verkoper graag zien hoe je het beste licht krijgt. Moeite met editen? Loop vooral even mee door de editing-sstraat, dan deelt de medewerkster een paar slimme tips en tricks. Ook vinden in de clubhuizen regelmatig lezingen, inspiratiesessies en events van fotoclubs plaats.

Snelheid zit er duidelijk goed in bij Kamera Express. Zeker sinds het bedrijf een paar maanden geleden werd overgenomen door investeringsfonds Vendis Capital - een van de meest toonaangevende Private Equity-partijen op het gebied van retail. Vendis' jarenlange ervaring en netwerk in de retail, gecombineerd met hun meedenkende, hands-on approach maakt Vendis de ideale partner om de beoogde groei zo snel en effectief mogelijk te verwezenlijken.



# BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

Om die snelheid er goed in te houden, wil Kamera Express een resultaatgerichte Business Development Manager aantrekken. In een bedrijf met zoveel groeiambities en bijbehorende plannen, hoeft hij/zij zich geen moment te vervelen.

Erop toezien dat al die nieuwe winkels clubhuizen worden is een belangrijke taak van de Business Development Manager. Daarnaast wil het bedrijf haar dienstverlening en category management nóg beter in de steigers zetten. Er liggen grote kansen op de verhuurmarkt, evenals op het gebied van print - hoe kunnen die bedrijfstakken ingericht worden zodat ze bij de doelgroep passen én rendabel zijn? Wat is de meest efficiënte implementatie van product as a service - wie ontwikkelt de nieuwe Spotify voor camera's? Hoe zorg je ervoor dat je in een zwaar concurrerende markt prijsvechter blijft? Het zijn slechts enkele van de uitdagingen waar de Business Development Manager zich aan gaat wagen.

## PROACTIEVE SPARRINGPARTNER

Naast beschikken over een flinke dosis werklust, is de Business Development Manager een onvervalste doener. Bij Kamera Express luidt het motto: 'liever tien dingen doen waarvan er maar zes succesvol blijken, dan oeverloos lang nadenken over twee mogelijke successen.' Het team van 80 mensen - 40 op kantoor, 40 in het magazijn - bestaat overwegend uit jonge mensen: de gemiddelde leeftijd op het kantoor in Capelle aan den IJssel ligt rond de 35 jaar.

De Business Development Manager werkt nauw samen met CEO Ben Cornelisse, die in de nieuwe medewerker een proactieve sparringpartner hoopt te vinden, die er niet voor terugdeinst zaken kritisch te bevragen. De ideale kandidaat is een slimme denker die business cases snel doorziet en uitwerkt. En eentje die van tempo maken en doorpakken houdt, dat moge duidelijk zijn.



*‘Ons motto luidt: liever tien keer iets nieuws proberen - zelfs als het achteraf niet heel succesvol blijkt, dan oeverloos lang nadenken over twee zaken die mogelijk succesvol uitpakken’*

**Ben Cornelisse, CEO Kamera Express**





**ERVARING**

- WO-niveau
- 3-6 jaar ervaring in strategy of management consulting

**PERSOONLIJKHEID**

- Proactieve doener
- Assertief
- Analytisch sterk
- Sterke projectmanager
- Nieuwsgierig

  
CAPELLE AAN DEN IJSSEL

  
RETAIL

  
BUSINESS DEVELOPMENT

**MEER WETEN? NEEM CONTACT OP MET ANNELIJN NIJHUIS**  
Consultant bij Top of Minds Digital Executives [annelijn@topofminds.com](mailto:annelijn@topofminds.com)



# VENDIS CAPITAL

Vendis Capital is een onafhankelijk private equity fonds dat zich richt op investeringen in kleine en middelgrote ondernemingen in de Europese consumentensector die goed gepositioneerd zijn om waarde te creëren door groei en/of transformatie. De ondernemingen waarin geïnvesteerd wordt genereren doorgaans een EBITDA tussen de 2 en 15 miljoen euro, met een sweatspot tussen de 5 en 10 miljoen.

Vendis is in 2009 opgericht en heeft sindsdien een sterk track record opgebouwd in de consumenten sector met vele succesvolle investeringen in leidende retailers en consumenten merken. Ze zijn hierdoor uitgegroeid tot de specialist in deze sector. Vendis is in veel opzichten anders dan andere private equity fondsen, allereerst door de sterke focus

op 1 sector. Tevens staan ze bekend om hun actieve betrokkenheid bij hun portfolio bedrijven, waarbij ze proberen bij te dragen aan verdere groei in omzet en winst om op die manier op een structurele en positieve manier waarde te creëren bij hun portfolio-bedrijven. De slogan van Vendis is niet voor niets 'Building brands together'.



*“We hebben echt een andere mindset en werkwijze. In plaats van enkel de cijfers bekijken en af en toe langskomen om op high-level mee te praten, zien wij als financiële partner een actieve rol voor ons weggelegd op zowel strategisch als tactisch niveau, waarbij we onze kennis en ervaring inzetten om onze bedrijven verder te ontwikkelen. We werken op een respectvolle manier samen met onze managementteams die vaak het bedrijf al tot dat punt gebracht hebben met de potentie om nog verder te groeien.”*

**DAVID VAN DER GRAAF,  
INVESTMENT DIRECTOR  
VENDIS CAPITAL**

## PORTFOLIO BEDRIJVEN:



# BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER POSITIE

De Business Development Manager is binnen een van de portfolio bedrijven van Vendis verantwoordelijk voor het drijven van strategische roadmap en vervult daarmee een sleutel rol tussen Vendis en het management team. Hij/zij zal onderdeel zijn van het management team van het portfolio bedrijf en actief samenwerken met alle overige MT leden. Tevens zal er nauw contact en samenwerking zijn met het investment team van Vendis.

---

Als Business Development Manager ben je dus in de lead van de roadmap waarmee je het strategisch plan zo goed en snel mogelijk van papier moet zien te krijgen hetgeen zou moeten resulteren in in klinkende resultaten. Je leert in deze functie hoe een operationele business echt werkt en hoe je door middel van strakke executie een goede strategie weet om te zetten in de gewenste resultaten. De focus ligt hierbij op het accelereren van de winstgevende langte termijn groei, het bouwen van teams en het verder professionaliseren van de onderneming om deze hiermee naar het volgende stadium te brengen.





## CONTACT



**ANNELIJN NIJHUIS**

Consultant bij Top of Minds Digital Executives  
[annelijnnijhuis@topofminds.com](mailto:annelijnnijhuis@topofminds.com)