

#VACATURE

MARKETING



SR. DATABASE MARKETEER

e-luscious is dé naam achter succesvolle webshops als wijnvoordeel.nl, koffievoordeel.nl en wijnbeurs.nl. Vanuit de verschillende labels bedient e-Luscious iedere potentiële klant – van koopjesjager tot verzamelaar – die in toenemende mate zoekt naar gemak en een persoonlijke ervaring. Twee Sr. Database Marketeers realiseren dit door data centraal te stellen in de organisatie en marketingstrategieën van de webshops.

OVER E-LUSCIOUS:

*“In deze
fase gaat data
het verschil maken.
Dat betekent dat de Sr.
Database Marketeers op
een sleutelpositie zitten als
het gaat om het bereiken
van onze ambitieuze
groeidoelstellingen.”*

SEPPE VANHELLEMONT, DATABASE
MARKETING MANAGER E-LUSCIOUS

ONLINE MARKTLEIDER IN KOFFIE EN THEE

E-Luscious is als online retailer gespecialiseerd in de verkoop van wijn en koffie. Met verschillende businessunits zoals Wijnvoordeel NL/BE, Wijnbeurs NL/BE, Léon Colaris en Koffievoordeel voorziet e-Luscious haar klanten van hoogwaardige producten en een uitstekende service.

Jaarlijks worden er miljoenen producten via de online winkels verkocht en hiermee is e-Luscious marktleider in de Benelux en snel groeiend in Duitsland. Maar de ambities zijn groot en daarom zet de organisatie sterk in op verdere groei.

Als onderdeel van investeringsmaatschappij Gilde Equity Management en onder leiding van nieuw aangetrokken CEO Bart Kuppens richt e-Luscious haar pijlen op het verder uitbouwen van de sterke marktpositie in Nederland, België en Duitsland. Het doel is om te groeien door steeds beter, persoonlijker én efficiënter in kunnen spelen op de behoeftes van klanten. Dat vereist een organisatie waar data, testen, meten en leren centraal staan. Om dat te realiseren investeert e-Luscious stevig in de groei van het team. Met de komst van twee nieuwe Sr. Database Marketeers ontstaat de ruimte om ieder label met een unieke data-driven marketingstrategie verder te laten groeien.

OVER DE VACATURE

SR. DATABASE MARKETEER

De Sr. Database Marketeers richten zich volledig op een van de labels binnen het e-Luscious portfolio. Zij stellen data centraal in de marketingorganisatie en zorgen dat alle online campagnes nog slimmer én persoonlijker worden. Zodat klanten altijd worden benaderd met het meest relevante aanbod, op het juiste moment en via het beste kanaal.

Als schakel tussen BI en Marketing is de Sr. Database Marketeer nauw betrokken bij het uitrollen en optimaliseren van campagnes via de online marketing kanalen. Hij/zij zorgt dat het marketingteam optimaal gebruik maakt van de beschikbare data en overtuigt interne stakeholders van de toegevoegde waarde van data-driven marketing. Dat vereist van de Sr. Database Marketeer zowel een strategische als operationele focus en sterke communicatieve skills.

Verdere personalisatie en het automatiseren van campagnes en uitingen staan bovenaan de agenda van de Sr. Database Marketeer. Hij/zij brengt daarom de customerbase volledig in kaart, maakt klantsegmentaties voor campagnes, verzamelt en analyseert campaignresultaten en geeft deze weer in praktische rapportages en dashboards. De Sr. Database Marketeer





HILVERSUM

denkt proactief mee met de marketingteams over mogelijke verbeteringen en beantwoordt ad-hoc vraagstukken wanneer die ontstaan. Daarnaast is hij/zij nauw betrokken bij de integratie van nieuwe tools die zorgen voor meer inzicht in het online gedrag van klanten.

In alle werkzaamheden maakt de Sr. Database Marketeer gebruik van de bestaande infrastructuur en systemen. Waar nodig breidt hij/zij deze verder uit met nieuwe tools en processen en schakelt daarbij intensief met de Sr. Database Marketeers van andere labels. Door continue kennisdeling en een actieve communicatiestroom

voorkomt het team dat het wiel op meerdere plekken opnieuw wordt uitgevonden. Daarnaast werkt de Sr. Database Marketeer nauw samen de Database Marketing Manager die alle database marketingactiviteiten van de labels overziet. De Sr. Database Marketeer rapporteert direct aan de Label Manager van het label waar hij/zij voor werkt.

KANDIDAATSPROFIEL

- Minimaal 3 jaar relevante werkervaring in een online D2C omgeving, idealiter binnen een snelgroeiende organisatie
- Minimaal HBO opgeleid
- Ervaring met het vertalen van data naar concrete inzichten.
- Ervaring met het opzetten en inrichten van (hyper) personalisatie en predictieve marketingprocessen en tools is een pre
- Diepgaande kennis en ervaring met Excel. Ervaring met Power BI is een pre
- Analytisch, creatief en communicatief zeer sterk
- Hands-on en resultaatgerichte mentaliteit



CONTACT



VIVIAN DEN DEKKER

ASSOCIATE

viviandendekker@topofminds.com