



#VACATURE

ANALYTICS

**wijn**voordeel.nl  
sinds 1999  
dé online wijnwinkel van Nederland!

# GROWTH MANAGER

Wijnvoordeel is dé prijsbreker in het online wijnlandschap, waarbij voordeel hand in hand gaat met kwaliteit. De wijn e-tailer staat bekend als de rebel in de wijnindustrie en hun ambitie reikt ver. Ze willen de marktleider worden in online wijnverkoop. Dit biedt de Growth Manager een unieke kans om verrassende online en offline campagnes op te zetten en met een team verder te bouwen aan een disruptief wijnplatform.



# OVER WIJNVOORDEEL

**W**ijnvoordeel is een online wijnwinkel die al 20 jaar bestaat en het heeft al miljoenen flessen aan honderdduizenden wijnliefhebbers bezorgd. Een start-up die succesvol de ommezwaai heeft gemaakt van professioneel bedrijf dat via e-mail de klant weet te bereiken naar e-commerce specialist. Het groeipotentieel in deze markt is groot en in 2019 wil Wijnvoordeel nog meer mensen het online gemak en voordeel aanbieden. Hierbij zijn zij niet bang om als challenger de online wijnmarkt op te schudden.

Wijnvoordeel is een businessunit van e-Luscious, een online retailer gespecialiseerd in wijn en koffie en marktleider in de Benelux. De businessunit bestaat uit een multifunctioneel en ambitieus team van 15 professionals. e-Luscious is onderdeel van investeringsmaatschappij Gilde Equity Management (GEM) Benelux. 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.

OVER DE VACATURE

# GROWTH MANAGER

**G**e Growth Manager is een nieuw gecreëerde functie in het team van de Labelmanager, met als missie de groei van de business. Dit betekent niet alleen meer omzet, maar ook meer (nieuwe) klanten en een groter bereik. Als expert op het snijvlak van product development, marketing en sales krijgt de Growth Manager de kans om een team van 5 hoogopgeleide marketeers aan te sturen en samen zijn/haar visie te realiseren.

De Growth Manager heeft een centrale rol in het realiseren van de groeiambities van Wijnvoordeel. Hij/zij analyseert de customer journey, bepaalt de KPI's en bedenkt de ideale multi-channel strategie om nieuwe klanten aan te trekken. Het rebelse karakter van het merk Wijnvoordeel geeft daarbij veel creatieve vrijheid om de performance te verbeteren. De Growth Manager stuurt een team aan van 5 personen die verantwoordelijk zijn voor online en offline acquisitie via SEA, social media en print.

*“Wijnvoordeel biedt de Growth Manager een kans om te ondernemen en zich verder te ontwikkelen als leider in een omgeving die vraagt om frisse ideeën.”*

**SPIKE HUISMAN, LABELMANAGER**  
WIJNVOORDEEL.NL

## AANSTUREN CUSTOMER GROWTH

De Growth Manager heeft niet alleen een strategie, maar ook heldere actiepunten voor het aantrekken van nieuwe klanten. De ideale kandidaat is een resultaatgerichte intrapreneur die kansen ziet, durft te experimenteren en weet hoe online en offline te optimaliseren. Met zijn/haar ervaring in SEM en socialmediamarketing is deze kandidaat in staat de juiste tools in te zetten en op basis van data met zijn/haar team de juiste vervolgstappen te nemen. Om Wijnvoordeel naar het volgende niveau te tillen zoekt de Growth Manager de samenwerking op met alle stakeholders, maar durft ook kritische vragen te stellen waar nodig.



HILVERSUM

## KANDIDAATSPROFIEL

- 5+ jaar werkervaring in een commerciële functie
- Expertise met het bouwen en verbeteren van onlinecampagnes
- Leidinggevende ervaring
- Interesse in wijn
- Flexibel
- Assertief
- Eigenwijs
- Vernieuwend
- Besluitvaardig





# CONTACT



**VIVIAN DEN DEKKER**

ASSOCIATE

[viviandendekker@topofminds.com](mailto:viviandendekker@topofminds.com)