



#VACATURE

E-COMMERCE

SCALE-UP

**wijn**voordeel.nl

sinds 1999

*dé online wijnwinkel van Nederland!*

## E-mail Marketeer

Wijnvoordeel is de rebel in het online wijnlandschap. Van wijnen uit het Franse Châteauneuf-du-Pape tot complete Argentijnse wijnpakketten, bij deze prijsbreker vinden wijnliefhebbers wijnen tegen concurrerende prijzen. Ondertussen is de online wijnwinkel de grootste in de Benelux, maar de internationale ambitie reikt verder. Dit biedt een ondernemende E-mail Marketeer een unieke kans om pakkende e-mailcampagnes op te zetten en met een hecht team het wijnplatform verder te optimaliseren.

# Over Wijnvoordeel

**W**ie dacht dat je een luxeproduct als wijn niet via internet kan verkopen, heeft het duidelijk mis. In 1999 opgericht vanuit een zolderkamer, vandaag de dag is Wijnvoordeel marktleider in de Benelux. Inmiddels vliegen er dagelijks honderden wijnflessen over de digitale toonbank. E-mail blijkt voor deze online wijnverkoper al 20 jaar de heilige graal. Door kostenposten als winkelpanden uit te sluiten, blijven de prijzen laag. Het groeipotentieel in deze online markt blijft stijgen, daarom wil Wijnvoordeel in 2019 nog meer mensen online gemak en voordeel aanbieden. En zoals het een echte rebel betaamt, is deze challenger niet bang om de online wijnmarkt flink op te blijven schudden.

Wijnvoordeel is een bedrijfsonderdeel van e-Luscious, een online retailer gespecialiseerd in wijn en koffie. Deze divisie bestaat uit een multifunctioneel en ambitieus team van vijftien professionals met passie voor wijnen. Met verschillende labels zoals Wijnvoordeel NL/BE, Wijnbeurs NL/BE, Léon Colaris en Koffievoordeel voorziet e-Luscious haar klanten van hoogwaardige producten en een uitstekende service. Als onderdeel van investeringsmaatschappij Gilde Equity Management en onder leiding van de recent aangetreden CEO Bart Kuppens, is de e-tailer klaar voor de versterking en uitbreiding van hun internationale marktpositie.

OVER DE VACATURE

# E-mail Marketeer

**E-mail is de levenslijn van Wijnvoordeel, daarom is een gedreven E-mail Marketeer binnen het bedrijf van wezenlijk belang. Door een constante honger naar resultaat richt deze marketeer zijn of haar pijlen op sales. Deze commerciële geest is verantwoordelijk voor de opzet, uitvoer en evaluatie van zowel de Nederlandse als Belgische e-mailmarketingcampagnes. De focus ligt hierbij op klantactivatie via upsell, cross-sell en retentie met behulp van (geautomatiseerde) personalisatie in e-mailmarketing en Customer Lifetime Value-management.**

Door profielen en klantgedrag vast te stellen en spraakmakende commerciële acties hieraan te koppelen, zorgt de E-mail Marketeer dat iedere doelgroep altijd op de juiste manier benaderd wordt. Dankzij een goed inlevingsvermogen in de klant, weet dit strategische brein eenvoudig een diepere laag in de boodschap aan te brengen en passende journeys te ontwikkelen. Hiervoor werkt hij of zij nauw samen met directe collega's van het Marketing Team (Online Marketeer, Designer, Marketeers, Tekstschrijvers en Vertalers), de Database Marketing-afdeling en de Klantenservice. »



**“We zijn met een grote verbeterslag bezig in ons dataplatform richting personalisatie. De rol en het ontwikkelvlak van de E-mail Marketeer is om dit toe te passen in de e-mailstrategie. De uitdaging voor de kandidaat is om te reflecteren en huidige processen te optimaliseren, om van daaruit zelf nieuwe, creatieve campagnes te bedenken. E-mail is een belangrijke touchpoint in de totale campagne, een boodschap die we overbrengen over meerdere assen. Als E-mail Marketeer heb je daarom veel impact op de business.”**

SPIKE HUISMAN, LABELMANAGER  
WIJNVOORDEEL

Klare wijn schenken kan de nieuwe E-mail Marketeer als geen ander. Als zich nieuwe kansen voordoen of bestaande plannen moeten wijzigen, weet hij of zij dit helder te presenteren. Naast het managen van de langetermijnplanning, weet de E-mail Marketeer ook kort op de bal te spelen. Flexibel met de planning omgaan en moeiteloos op de actualiteiten inspelen, zijn dagelijkse kost. Wat slaat aan en wat niet? Dankzij een resultaatgerichte houding worden de uitgestuurde mailings nauwkeurig geanalyseerd. Kennis van en ervaring met mailingsoftware Copernica of een equivalent ervan is daarom belangrijk.

Wijnvoordeel stimuleert een proactieve houding, daarom neemt de ideale kandidaat voor deze rol graag het initiatief en weet met gemak collega's mee op sleeptouw te nemen. Dankzij een ondernemende mentaliteit bouwt hij of zij graag mee aan de verdere ontwikkeling van Wijnvoordeel. ■



Gorredijk

## KANDIDAATSPROFIEL

- Minimaal twee jaar werkervaring als E-mail Marketeer
- Zowel tactische als hands-on ervaring met campagne-management
- Analytisch en commercieel ingesteld
- Organisatorisch en projectmatig sterk
- Pragmatisch ingesteld en stressbestendig
- Ervaring met B2C-sector en de food- & beverage-industrie
- Kennis over wijn is een pré



# Contact

Bij vragen neem contact op met:  
**VIVIAN DEN DEKKER** ASSOCIATE  
*[viviandekker@topofminds.com](mailto:viviandekker@topofminds.com)*

