



Commercial Excellence Manager

De Commercial Excellence Manager van de elho group is de stuwende kracht achter verdere professionalisering van de commerciële organisatie van het succesvolle familiebedrijf.

Als rechterhand van de CCO is de Commercial Excellence Manager actief betrokken bij het vormgeven en uitrollen van de strategische agenda.

Voor wie?

- 4+ jaar ervaring als (strategie)consultant of in een commerciële rol in een datagedreven onderneming
- Kan zowel schakelen op proces als op inhoud
- Overtuigende communicatieve vaardigheden
- Uitstekende beheersing van de Engelse taal (in woord en geschrift)



Over Elho

Elho is van oorsprong een familiebedrijf. Al ruim 55 jaar richt elho zich op de ontwikkeling, het design en de verkoop van mooie bloempotten, plantenbakken en aanverwante artikelen. Vandaag de dag telt het bedrijf bijna 200 medewerkers en worden elho's producten in meer dan 75 landen verkocht.

Alles om mensen zo dicht mogelijk bij de natuur te brengen en meer groen in het leven van de klant te brengen. Ook het hoofdkantoor in Tilburg voelt als een stukje indoor natuur: een fijne, groene, moderne werkomgeving. En dat alles zo duurzaam mogelijk, want daarin is elho koploper. 'Create with nature in mind' zo luidt niet voor niets het motto. Op dit moment worden maar liefst 75% van alle producten gemaakt van gerecycled materiaal. Dat noemen ze bij elho 'hartstikke mooi', maar écht tevreden zijn ze pas als dat 100% is. Energie halen ze letterlijk en figuurlijk uit de natuur: in de achtertuin van het kantoor staat een enorme windmolen.

In diezelfde tuin vliegen ook twee miljoen bijen rond, want die zijn enorm belangrijk voor de natuur – en dus ook voor ons, aldus elho's overtuiging.

In een tijd waarin duurzaamheid the way forward is, sluit elho's innovatieve filosofie naadloos aan op de markt. Zo blijkt ook uit het succes en de groeiende omzetcijfers. Die overigens grotendeels buiten de Benelux behaald worden, wat elho een internationaal topbedrijf maakt.

De laatste jaren is elho volop in beweging, onder meer door acquisities, innovaties en het ontwikkelen van nieuwe verkoopkanalen. In beweging blijft het bedrijf de komende jaren onverminderd: de ambities om in binnen- en buitenland te groeien zijn torenhoog.

Om de stevige ambities te realiseren is verdere professionalisering nodig.

Commercial Excellence Manager

In de professionaliseringsslag staat een prangende vraag centraal: op welke manier kan elho klantgericht worden? Over die vraag buigt de Commercial Excellence Manager zich onder meer. Zij/zij zoekt proactief naar relevante informatie in de organisatie – deels op basis van eigen onderzoek en data-analyses. Met een scherpe blik duikt zij/hij in alle commerciële processen en systemen van het bedrijf, en wijst pijn- en verbeterpunten aan.

Welke processen en systemen zijn er nodig om commercieel optimaal te presteren? Welke best practices aanpak en tools kunnen we inzetten? Welke data hebben we tot onze beschikking en welke moeten we daaraan toevoegen? Met dit soort vragen doorloopt de Commercial Excellence Manager de gehele commerciële organisatie en vertaalt de uitkomsten naar concrete voorstellen, die zij/hij vervolgens terugkoppelt op Europees-, regionaal- en key account niveau.

Implementeren en coördineren

Met behulp van de tools en insights die de Commercial Excellence Manager aandraagt, kunnen sales leaders slagen maken om de salesprocessen van de organisatie te optimaliseren.

Maar hier houdt de betrokkenheid van de Commercial Excellence Manager niet op, integendeel: de Commercial Excellence Manager is ook nauw betrokken bij de implementatie en coördinatie van de strategische agenda en is echt onderdeel van het commerciële team zowel op proces als inhoud.

Sparring- en challenge partner

De rol van Commercial Excellence Manager is een zeer brede en hij/zij rapporteert direct aan Melanie Meskers. Melanie is sinds mei 2018 Chief Commercial Officer bij elho.

Met twintig jaar ervaring in verschillende rollen bij Unilever, is zij bij uitstek iemand waarvan de Commercial Excellence Manager veel kan leren. Omgekeerd is Melanie expliciet op zoek naar een gedegen sparringpartner, iemand die niet bang is om zaken te challengen, verbeteringen kan aanbrengen en goed kan samenwerken met het hele commerciële team.

Binnen elho zijn de lijnen kort: samenwerken en schakelen met collega's van marketing, category management, finance & control, logistiek en customer care is dagelijks aan de orde. Eigen ideeën en initiatief zijn meer dan welkom: de ideale kandidaat is een gedegen sparringpartner die niet bang is om moeilijke onderwerpen aan te kaarten. Alles met het vizier op het belangrijkste doel: people, purpose en de performance van elho group naar een hoger niveau te brengen.





Interesse?

Elho werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Imke Peters

Imke Peters

imke.peters@topofminds.com

