



VACATURE

elho[®]
GIVE Room to Nature

Head of Sales Benelux

In de natuur voel je je gezonder en krijg je een enorme energy boost. Toch leven we in een wereld waarin we steeds meer binnen achter schermen zitten. Elho wil met mooie bloempotten en plantenbakken mensen weer dichterbij de natuur brengen – en dat op de meest duurzame manier.

De organisatie zit in een veranderfase die het familiebedrijf klaar moet stomen voor de toekomst.

De Head of Sales Benelux speelt in deze professionaliseringslag op verschillende fronten een belangrijke rol.

Voor wie?

- 10+ jaar succesvolle sales ervaring in FMCG, bij voorkeur aangevuld met kennis van Category Management
- Uitstekende communicatieve vaardigheden en stakeholdermanagement skills
- Teamplayer die goed is in het (bege)leiden van teams en mensen en bewezen succesvol is in het bouwen van high performing teams
- 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 vanuit het hoofdkantoor in Tilburg 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. En dat alles zo duurzaam mogelijk, want daarin is elho voorloper. 'Create with nature in mind' 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.

De laatste jaren is elho volop in beweging, onder meer door acquisities, innovaties en het ontwikkelen van nieuwe verkoopkanalen. De ambities om te groeien zijn torenhoog en om deze te bewerkstelligen is een verdere professionalisering nodig.



Head of sales Benelux

De nieuwe Head of Sales Benelux speelt een belangrijke rol in de transformatie. In de nieuwe strategie staat de consument, het merk, de categorie en de klant voorop: een manier van werken die in alle lagen van de organisatie nog verder doorgevoerd zal worden.

De Head of Sales zet niet alleen strategische lijnen voor de nieuwe commerciële koers uit, maar vervult tevens de rol van team lead van een van de multidisciplinaire Channel Business Teams (CBT) van de organisatie.

Legio kansen voor groei

De Head of Sales Benelux is logischerwijs eindverantwoordelijk voor de omzet van elho in de Benelux. Tuincentra en bouwmarkten zijn veruit de grootste afzetkanalen, maar er liggen nog heel veel kansen voor groei – onder meer via online. Partnerships met bestaande klanten uitbouwen en omzet genereren bij nieuwe klanten, is een van de kerntaken.

De Head of Sales onderhoudt regelmatig contact met de internationale salesteams. Ook inspireert de Head of Sales samen met de category management-collega's elho's klanten tot optimale presentatie van het assortiment en draagt zij/hij bij aan grotere merkbekendheid.

Commercial Leadership Team

De Head of Sales vormt samen met de andere regionale Head of Sales en Head of Category Management, Marketing en Online het Commercial Leadership Team van elho. Zij werken als drijvende kracht achter de transformatie nauw met elkaar samen en bepalen de strategie om elho nog meer merk, consument- en klantgericht te maken.

Hierin past ook het streven om beter en sneller in te spelen op de snel veranderende behoefte van consumenten en retailers. De Head of Sales speelt hierbij op alle niveaus in de organisatie een rol. Als leider van één van de Channel Business Teams maar ook bij allerhande andere nieuwe initiatieven.

Het commerciële team identificeert kansen en verbeterinitiatieven, zorgt voor een hogere customer intimacy door het bouwen van state of the art Category Management & Shopper Marketing trajecten bij de retailers. Goed kunnen samenwerken op alle niveaus in de organisatie is een absolute musthave skill voor de Head of Sales, die direct rapporteert aan CCO Melanie Meskers (voormalig Global Marketing Director bij Unilever). De nieuwe Head of Sales krijgt de kans samen te werken met een groep gedreven collega's, om samen meer groen in het dagelijks leven van mensen te brengen.

Sparringpartner en meewerkend voorman

Niet alleen in het Commercial Leadership & CBT is de Head of Sales de ideale sparringpartner; dat begint uiteraard bij haar/zijn eigen team. Dat team telt momenteel 5 account managers en sales representatives. De Head of Sales motiveert en inspireert het team om te groeien en resultaten te behalen, maar deinst er indien nodig niet voor terug om ook zelf met de poten in de spreekwoordelijke modder te staan.

Kant-en-klare processen en structuren zijn niet altijd voorhanden; die gaat de Head of Sales in een duurzame en moderne werkomgeving neerzetten. Snel kunnen schakelen tussen verschillende typen klanten is een vereiste. Dat maakt de rol naast een strategische, ook een hele ondernemende: de Head of Sales staat middenin de business en kan deze grotendeels naar eigen inzicht runnen.



“ De rol is een hele ondernemende: de Head of Sales kan echt z'n eigen business runnen en veel impact op de organisatie hebben.”

- Melanie Meskers, Chief Commercial Officer



Interesse?

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

Janko Klaijzen

janko.klaijzen@topofminds.com

