

J.T.G

International Sales Manager

JTG Concepts is onderdeel van JTG – een van 's werelds grootste leveranciers van premium beautyproducten. JTG Concepts is de drijvende kracht achter internationale loyalty-programma's die de organisatie met toonaangevende partners en merken draait. Daarnaast hebben ze een aantal merken in hun portfolio waarvoor ze verschillende beautyproducten hebben ontwikkeld. Op beide gebieden valt nog een wereld te winnen: een geweldige uitdaging voor de nieuwe International Sales Manager.

Voor wie?

- 5+ jaar internationale saleservaring in retail (bij voorkeur in beauty)
- Ervaring met langere, complexe verkooptrajecten
- Netwerk in retail en/of beauty is een groot pre
- Initiatiefrijke, zelfstartende go-getter
- Sterk in stakeholdermanagement

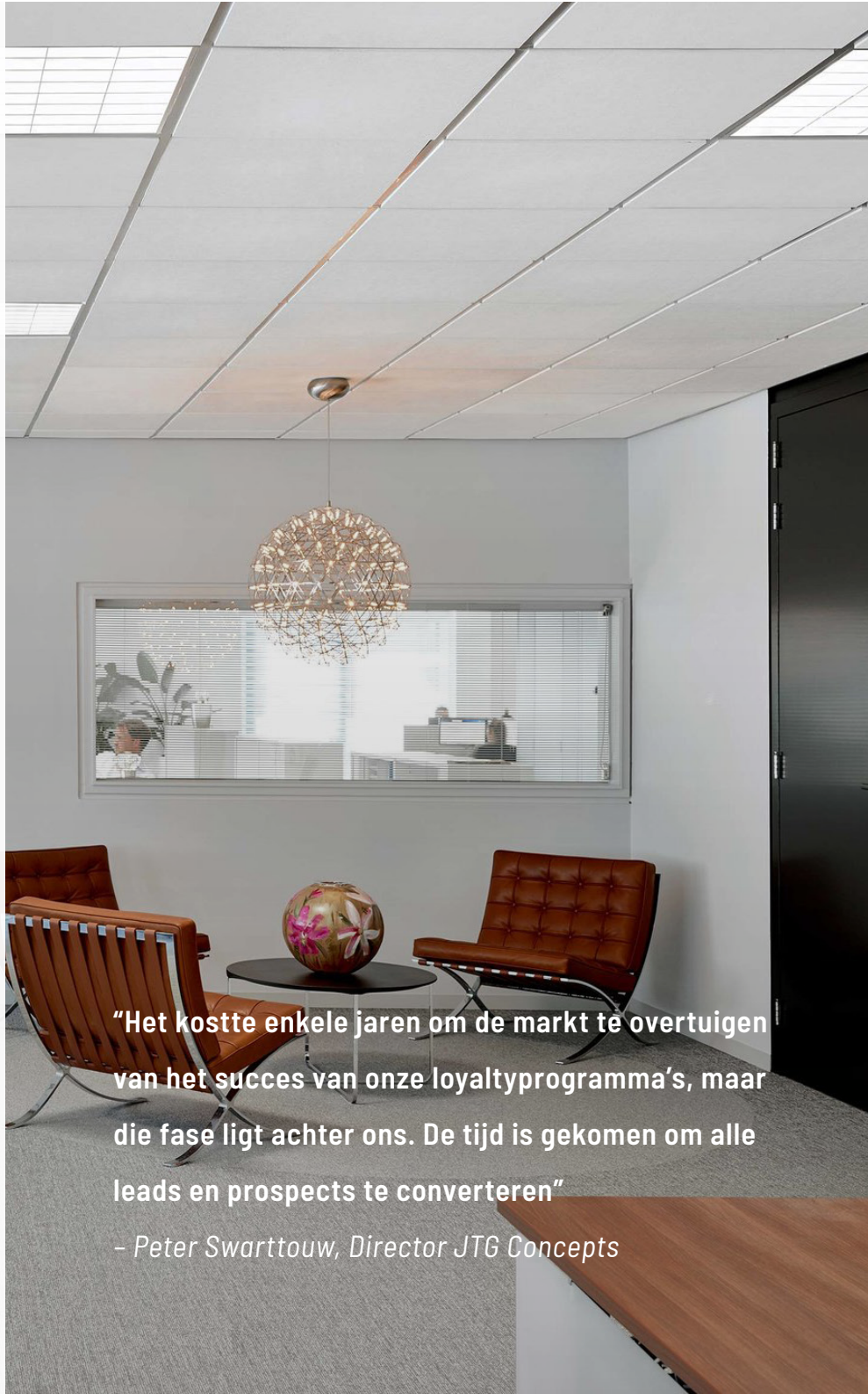
Over JTG Concepts

Wie een willekeurige beautywinkel binnenloopt, ziet het 'waar' van JTG in de schappen liggen. Alles wat daar verkocht wordt, daar handelt het van oorsprong Nederlandse bedrijf in. Wat begon als een goed idee van twee broers en een schoolvriend, groeide in meer dan 25 jaar uit naar een van de grootste distributeurs in tienduizenden beautyproducten met een omzet van 400 miljoen euro. In 2007 fuseerde JTG met het beursgenoteerde bedrijf B&S en nam de groei in rap tempo nóg grotere vormen aan.

Vandaag de dag werken bij JTG bijna 500 mensen verspreid over de hele wereld, waarvan zo'n 25 op het hoofdkantoor in Dordrecht. Daarnaast zijn er kantoren in Engeland, Duitsland, China en de Verenigde Staten. Producten worden niet alleen B2B verkocht, maar sinds JTG enkele jaren geleden de Amerikaanse website Fragrance.com overnam, heeft ook de B2C-verkoop een vlucht genomen.

Loyaltyprogramma's en eigen merken The Voice en BALR.

Acht jaar geleden zag JTG Concepts het levenslicht. Waar JTG zich puur richt op het verkopen en leveren van producten, focust JTG Concepts – de naam zegt het al – op het totaalconcept. Loyaltyprogramma's met mooie merken hebben de afgelopen jaren tot succesvolle resultaten geleid. Daarnaast is JTG continu op zoek naar unieke samenwerkingen die leiden tot de ontwikkeling van eigen, mooie geur- en beautylijnen. Een Sex and the City-parfum, The Voice Perfume en een op handen zijnde campagne met BALR zijn daarvan mooie voorbeelden. The Voice Perfume wordt al in meerdere landen verkocht, maar aangezien het programma in maar liefst 180 landen wordt uitgezonden, liggen daar nog enorm veel kansen.



"Het kostte enkele jaren om de markt te overtuigen van het succes van onze loyaltyprogramma's, maar die fase ligt achter ons. De tijd is gekomen om alle leads en prospects te converteren"

– Peter Swarttouw, Director JTG Concepts

International Sales Manager

Gezien de eindeloze mogelijkheden zou de lijst van samenwerkingen eigenlijk al vele malen langer kunnen zijn. Daarmee is meteen de belangrijkste taak en verantwoordelijkheid van de nieuwe International Sales Director genoemd: bestaande partnerships uitbouwen en nieuwe markten ontginnen. Het doel: meer interessante loyaltyprogramma's opzetten en mooie eigen merken lanceren. De markt is volop in beweging en de potentie is enorm: aan de International Sales Manager om die optimaal te benutten en te converteren. Dat kan met beautyretailkanalen in de Filipijnen zijn of met een supermarktketen in Hongarije zijn – maar het liefst allebei.

Tijd om te oogsten

Waar JTG Concepts de afgelopen jaren de weg moest plaveien en mensen moest overtuigen, zijn er nu talloze best practices die voor zich spreken en is het tijd om volop te oogsten. Een simpele copy-paste aanpak is echter niet voldoende: elk land kent een eigen dynamiek met andere spelers, stakeholders en restricties. De International Sales Manager baant zich diplomatiek en efficiënt een weg door nieuwe, onbekende markten in alle uithoeken van de wereld.

JTG is een uitgesproken ondernemende organisatie waar eigen initiatief gestimuleerd wordt. Het is een warme organisatie waarin mensen elkaar graag uitdagen en ondersteunen. De lijnen zijn kort; schakelen gaat snel.

Denkt de International Sales Manager dat het verstandig is om persoonlijk langs te gaan bij een aantal retailers in Vietnam of China? Heeft zij/hij een briljante ingeving voor een eigen geur- of beautylijn die op de markt gebracht moet worden in Zuid-Amerika? Met een overtuigend verhaal is een ticket zo geboekt. De International Sales Manager is sowieso regelmatig op reis.

The sky is the limit

De rol komt met veel verantwoordelijkheid en minstens zoveel vrijheid. Benodigde ingrediënten zijn een enorme dosis durf, dedication en doorzettingsvermogen. De ideale kandidaat is een ambitieuze, salesgedreven go-getter die graag een bijdrage wil leveren aan de enorme groei van een jonge onderneming, met de slagkracht van een corporate. The sky is the limit, zo luidt het credo. Niet vaak kan een Sales Manager zoveel impact hebben: een deal kan de nu al aanzienlijke omzet van JTG Concepts zomaar verviervoudigen. Nu is het moment waarop dat kan – en moet – gebeuren.

Nottingham

Dordrecht

Luxembourg

Beijing

Dubai

Shenzhen

“



Interesse?

JTG Concepts werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Wiebe Smit.

Wiebe Smit

wiebe.smit@topofminds.com

