

# RIVIÈRA MAISON

## Customer Group Manager

In 70 jaar groeide Riviera Maison uit tot een internationaal gewaardeerd interieurmerk. De organisatie staat aan de vooravond van een ingrijpende transitie waarbij omnichannel the way forward is. De nieuwe Sales Manager Online Retail levert een grote bijdrage aan het succes in deze belangrijke fase.

### Voor wie?

- 4 jaar ervaring in sales
- Omnichannelstrategie uitrollen
- Netwerk binnen online retail
- Sterk in stakeholdermanagement
- Vloeiend in de Engelse taal (in woord en geschrift)
- Kennis van SEO en SEA is een pre

# Over Rivière Maison

Rivière Maison is het succesverhaal van een Amsterdamse bloemenzaak die in 70 jaar uitgroeide tot een sterk en stijlvol merk met meer dan 600 wereldwijde verkooppunten. Twee jaar geleden vierde het familiebedrijf haar 70ste verjaardag. Vanuit het Amsterdamse hoofdkantoor overziet men hoe het de 18 eigen winkels in Europa, honderden verkooppunten en 450 medewerkers van het bedrijf vergaat.

Met de slogan 'Home is where you can be you' verkoopt Rivière Maison meubels en woondecoratie waarbij exclusiviteit en duurzaamheid centraal staan. Alle meubels en accessoires worden volledig in eigen huis ontwikkeld. Rivière Maison is een open, platte en ondernemende organisatie waarin medewerkers elkaar uitdagen om voortdurend optimaal te presteren.

Het bedrijf wil de komende jaren nóg succesvoller worden. In die ambitie geldt online als een van de grootste groeipijlers. Op dit moment is slechts een bescheiden deel van de omzet van Rivière Maison afkomstig van de online kanalen; dat beeld moet de komende jaren drastisch veranderen.



# Sales Manager Online Retail

Voor die verandering is de Sales Manager Online Retail verantwoordelijk. Door zich vol te richten op het (verder) ontwikkelen van partnerships met bestaande en nieuwe klanten – denk aan Bol, Amazon, fonQ en Wehkamp – weet de Sales Manager de (online) omzet van Rivièra Maison indrukwekkend te vermenigvuldigen. Een mooie uitdaging en geweldige manier om concreet impact te maken op de organisatie en de transitie waarin deze zich bevindt.

## JUISTE BALANS VINDEN

Door haar/zijn analytische blik, strategische visie en eerdere ervaring met retail en e-tail, weet de Sales Manager feilloos de route naar online succes uit te stippelen. Daarbij is het key om de juiste balans te vinden tussen het uitbouwen en optimaliseren van online verkoopkanalen enerzijds, en anderzijds vooral niet de eigen kanalen te kannibaliseren. De Sales Manager is verantwoordelijk voor de contracten en onderhandelingen met de belangrijkste e-commerce accounts, en ontwikkelt – in samenwerking met de Sales Director – voor elke klant een solide businessplan en strategie. Voor dit alles is gedegen kennis van de retailmarkt en de belangrijkste spelers daarin onmisbaar, evenals een heldere, analytische blik op de cijfers van Rivièra Maison – die de Sales Manager altijd paraat heeft.

## INTERN STAKEHOLDERMANAGEMENT

De Sales Manager Online Retail vormt samen met de accountmanagers van onder meer Nederland, de Benelux, Frankrijk en Duitsland het salesteam van Rivièra Maison. De lijnen zijn kort binnen de organisatie; er wordt onderling veel geschakeld. Intern stakeholdermanagement en mensen in alle lagen van de organisatie kunnen overtuigen is belangrijk in deze rol. De Sales Manager Online Retail stuurt medewerkers en online partners aan en rapporteert direct aan Sales Director.

## ERVARING IN DE OUDE ÉN DE NIEUWE WERELD

De ideale kandidaat is een sales-gedreven teamplayer die ervaring heeft met zowel traditionele retail en e-commerce, en idealiter al eerder een online retail strategie uitgerold heeft. Een zelfstarter met een can-do mentaliteit die stevig in haar/zijn schoenen staat, die continu in mogelijkheden denkt en een out-of-the-box benadering daarbij niet schuwt.

**“De Sales Manager Online Retail is een expert als het gaat om platformdenken. Door haar/zijn expertise wordt Rivièra Maison ook online een grote speler: onze online omzet kan zomaar verviervoudigen – minimaal.”**

*- Serge Jutte, Sales Director*





# Interesse?

Rivièra Maison 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](mailto:wiebe.smit@topofminds.com)

