

NADUVI

Head of Growth

NADUVI is het home & living platform waar een gecureerde selectie interieurmerken afgeprijsde producten direct aan consumenten verkoopt. De online outlet biedt een hoog kwaliteits- en serviceniveau, aan zowel haar klanten als haar zakelijke partners. De propositie is gevalideerd door investeerders en klanten en nu is de tijd van sterke groei aangebroken. De nieuwe Head of Growth gaat dit mede realiseren.

Voor wie?

- WO
- 4 - 6 jaar ervaring in marketing binnen e-commerce
- Kennis van verschillende kanalen SEO/SEA, affiliate, SoMe advertising en CRM
- Ervaring met UX en customer journeys
- Analytisch sterk en een teamspeler
- Affiniteit met de energie en snelheid van een startup

Over NADUVI

NADUVI is een goed gefunde start-up van het beste soort: een goed idee dat een aantoonbaar gat in de markt opvult, bedacht en uitgevoerd door slimme mensen met veel ervaring in de sector. CEO Itai Gross heeft jarenlange ervaring in e-commerce en specifiek in home & living, en zag daar dat vrijwel elk interieurmerk te maken heeft met zo'n 20% onverkochte of stilliggende voorraad.

Door de opkomst van online marktplaatsen zijn merken gaan investeren in de mogelijkheid om producten direct aan eindconsumenten te leveren. NADUVI combineert deze twee zaken. De e-tailer geeft mooie interieurmerken ruimte op haar platform om, tegen een transactie-fee, overstock met fikse kortingen te verkopen. Iedereen wint: de consument betaalt veel minder dan de hoofdprijs; de fabrikant verdient alsnog aan overtollige voorraad zonder er veel voor te hoeven doen; en NADUVI verdient aan de transactie.

Het bedrijf wordt gerund door de CEO met om zich heen een team van onder andere een CTO, een COO en een Head of Partnerships. Een Head of Growth gaat dit ijzersterkte team versterken. Met als doel: de innovatieve propositie van NADUVI breed in de markt te zetten, waar de Head of Growth verantwoordelijk is voor de marketing: van performance en social marketing tot CRM en het optimaliseren van UX.

“De home & living markt staat op een interessant kruispunt. Doordat merken steeds beter Direct to Consumer kunnen opereren, veranderen de regels van het spel aanzienlijk. Daar ziet NADUVI een kans.” – Itai Gross, Founder & CEO NADUVI



“Het huidige team bestaat uit slimme individuen, sommige nog jong, maar allemaal met een scherp oog voor strategie in deze sector. Met dit team, en met de zojuist afgesloten en zeer succesvolle investeringsronde, gaan we in 2020 alles professionaliseren en dan groeien.”

– Itai Gross, Founder & CEO NADUVI

Head of Growth

De nieuwe Head of Growth krijgt een belangrijke rol in het managementteam van NADUVI, want bij een online interieurplatform draait alles om de perfecte klantbeleving.

Zij/hij is verantwoordelijk voor de marketing prestaties van NADUVI, bestaande uit Social/Content, Performance Marketing, Partnerships (influencers), CRM en UX. Samen met het marketingteam weet de Head of Growth precies de juiste doelgroep naar de website te krijgen en te converteren. De Head of Growth identificeert en implementeert UX verbeteringen in samenwerking met een team van developers in Oekraïne.

Als Head of Growth ben je bezig met verschillende vraagstukken van strategie tot operatie: Hoe optimaliseer je de feed met analytics? Hoe richt je social media in? Wat zijn effectieve A/B testen? Of welke influencers wil je aantrekken?

Als onderdeel van het management, is zij/hij naast marketing ook betrokken bij brede business-beslissingen.

Als succesvol Head of Growth, moet deze persoon in staat zijn op conceptueel niveau naar de business te kijken, veel initiatief te nemen, en projecten van a tot z gedaan krijgen. De ideale kandidaat voor deze rol heeft een WO achtergrond en ervaring in een scale up organisatie. Zij/hij kent alle kanalen binnen (online) marketing en heeft affiniteit met interieur / mode.



Interesse?

Naduvi werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Vivian den Dekker.

Vivian den Dekker

vivian.dendekker@topofminds.com

