



Global Commercial Manager E-commerce D2C

E-commerce blijft doorgroeien als een belangrijk verkoopkanaal voor JDE. Om die trend optimaal te benutten trekt JDE een nieuwe Global Commercial Manager E-commerce D2C aan, die wereldwijd verantwoordelijk wordt voor de brands L'OR en Tassimo. Dit is een kans om impact te maken in een complexe multinational met multidisciplinaire en lokale stakeholders.

Voor wie?


- Minimaal 10 jaar ervaring
- Binnen FMCG
- D2C-sales en/of -marketing
- E-commerce platforms
- Online marketingkanalen en -tooling

Jacobs Douwe Egberts

Binnen de koffie branche is e-commerce razendsnel aan het groeien. Als grootste speler binnen de koffie- en theemarkt ter wereld had Jacobs Douwe Egberts (JDE) deze trend wel voorspeld. Als antwoord daarop zijn ze hun bestaande D2C platformen aan het uitbreiden om in harmonie samen te werken met hun andere retail- en commerciële kanalen.

Gedurende de afgelopen 265 jaar is JDE uitgegroeid van een lokale winkelier tot een wereldleider met voet aan de grond in meer dan 140 landen. Hun iconische merken zijn Jacobs, Tassimo, Moccona, Senseo, L'OR, Douwe Egberts, TiORA, Super, Kenco, Pilao, en Gevalia. Vanaf 2013 is JDE in handen van het Duitse private equity bedrijf JAB holding. Het is recentelijk aangekondigd dat JDE in 2020 naar de beurs gaat.

JDE staat bekend om hun enorme drive tot innoveren en hun verlangen om impact tot stand te brengen. Ambitieuw, ondernemend en dynamisch: drie woorden die de cultuur van de organisatie kenmerken. Teamspirit is essentieel: mensen steunen elkaar waar het kan en successen worden samen gevierd.



“De evolutie van Digital en E-commerce in de koffiebranche heeft ons in staat gesteld contact te leggen met de consument, buiten de gebaande paden van de traditionele handelsrelaties. Dit is een kans om onze online groei te versnellen en je stempel te drukken op de organisatie.”

– Ludovic Auffret, Director Global E-Commerce



VACATURE

Global Commercial Manager E-commerce D2C

Het doel van deze rol is om L'OR en Tassimo in staat te stellen om verder te groeien. De Global Commercial Manager E-commerce D2C zal een internationale D2C-strategie opstellen voor deze merken en deze samen met de lokale teams implementeren. Dit is zowel een strategische als commerciële kans om een langdurige impact te genereren in een snelle, sterk van samenwerking afhankelijke internationale omgeving.

De Global Commercial Manager E-commerce D2C is een onderdeel van het E-commerce, Digital en Mediateam. Dat is een ervaren team van digitale experts die verantwoordelijk zijn voor de ontwikkeling van de strategie op wereldniveau en voor activiteiten in nauwe samenwerking met lokale markten en afdelingen van over de hele wereld. Deze manier van werken is altijd gebaseerd op inzicht van hoog niveau op het gebied van de business impact, werkbaarheid en de kosten.

De scope van deze uitdaging zal product, online marketing, sales, technologie, stakeholdermanagement en teamontwikkeling behelzen. De Global Commercial Manager E-commerce D2C zal de P&L-verantwoordelijkheid delen met de landen.

Om deze doelstellingen te verwezenlijken, zal deze professional voortdurend bezig zijn met het ontwikkelen van een productvisie en de commerciële propositie van de D2C-kanalen in goede samenspraak met JDE's retail- en commerciële kanalen. De rol houdt ook verantwoordelijkheid in voor de voorspellingen op salesgebied, het voorbereiden van managementreports en het optimaliseren van de sales.

Hij/zij zal de teams leiden die verantwoordelijk zijn voor CRM, Content, Promoties & Campagnes, alsook het bouwen, managen en coachen van twee D2C scrumteams. Als de leider van deze teams stelt deze professional KPIs op, evalueert de performance, en verbetert bedrijfsprocessen. De Global Commercial Manager E-commerce D2C zal ook nieuwe businesskansen oppakken en samenwerken om de online en omnichannel sales te laten groeien.





Interesse?

JDE werkt met Top of Minds voor het invullen van deze vacature.
Neem contact op met Marlies Hoogvliet via

Marlies Hoogvliet

marlies.hoogvliet@topofminds.com

