



VACATURE

CURA[®]

OF SWEDEN

Country Manager Benelux

In 2017 werd CURA of Sweden opgericht. Binnen drie jaar maakte het bedrijf een indrukwekkende groei door en werd het marktleider in Zweden. De volgende stap: het vergroten van het internationale bewustzijn over verzwaringsdekens en hun bijdrage aan het verbeteren van de slaap en het bevorderen van het welzijn. De Country Manager Benelux faciliteert een optimale groei van het bedrijf en beheert alle lokale activiteiten binnen de Benelux.

Voor wie?

- Minimaal 15 jaar werkervaring op het gebied van consumentengoederen, detailhandel of home & design
- Sales
- Marketing
- General & Business Management
- Zelfmotivator
- Uitstekende communicatieve vaardigheden
- Teamspeler

Cura of Sweden

Tot een paar jaar geleden wisten maar weinig mensen wat een verzwaringsdeken was of wat het doet. Johan Andersson, oprichter en CEO van het bedrijf, richtte CURA of Sweden op met een missie: het wereldwijd schaalbaar maken van een verantwoorde nichebusiness en mensen vertrouwd maken met verzwaringsdekens en de aanzienlijke gezondheids- en slaapvoordelen die ze bieden. Eerder dit jaar investeerde private-equityfirma Verdane in CURA of Sweden, waardoor de internationale ambities voor expansie een flinke impuls kregen.

Maar liefst een derde van de mensen in de westerse wereld heeft te maken met slaapproblemen; tien procent neemt zelfs regelmatig slaapmedicatie. De resultaten zijn sinds de introductie van verzwaringsdekens in ziekenhuizen en zorginstellingen vijftien jaar geleden opmerkelijk positief. Mensen die lijden aan psychische stoornissen zoals ADHD, angst of depressie hebben veel baat bij het slapen onder verzwaringsdekens. Maar verzwaringsdekens zijn niet alleen gunstig voor mensen met psychische stoornissen of slaapproblemen. Integendeel, de deken zorgt ervoor dat mensen over het algemeen sneller in slaap vallen, een diepere slaap ervaren en meer ontspannen en opgeladen wakker worden.

Effectieve (offline) marketingstrategie

Hoewel de markt in eerste instantie niet vertrouwd was met verzwaringsdekens, bleek het concept al snel succesvol. Een zeer effectieve offline marketingstrategie speelde een grote rol in dit succes. Deze strategie omvat samenwerkingsverbanden met diverse off- en online resellers. De onlangs geïnstalleerde





VACATURE

Country Director Finland trok voetballegende Jari Litmanen aan als merkambassadeur. De samenwerking met inspirerende ambassadeurs en influencers is een essentieel onderdeel van de marketingstrategie en het bedrijf investeert nu fors in haar eigen e-com en in digitale marketing. Na het positioneren van CURA of Sweden als een premium merk op de markt, kunnen er meer slaapverbeterende producten volgen, zoals matrassen en schuimrubberen kussens.

Op weg naar het worden van een wereldwijde marktleider

Na haar succesvolle staat van dienst in Zweden is CURA of Sweden klaar om de volgende stap(pen) te zetten om haar langetermijndoelstelling te bereiken: een wereldwijde marktleider worden in innovatieve en hoogwaardige slaapkamerproducten voor een betere slaap en een verhoogd welzijn. Het productassortiment van CURA groeit snel, net als de distributiemarkt.

Nu het bedrijf marktleider is in Zweden, is het klaar om het premiummerk van CURA in West-Europa te introduceren. Na de aanstelling van country directors in Finland, Noorwegen en Duitsland is het tijd voor de Benelux om dit voorbeeld te volgen. Aangezien de concurrentie groot is, is het belangrijk voor Cura om nu hun slag te slaan.

Country Manager Benelux

De Country Manager Benelux speelt een cruciale rol in het realiseren van de groeiambitie van CURA voor de nichemarkt waarin het bedrijf actief is. Hij/zij definieert een duidelijke, toekomstgerichte strategie voor het bedrijf, gericht op het vergroten van de lokale bekendheid van het merk en het laten groeien van een distributienetwerk onder een geselecteerd aantal resellers. Een uitgebreid professioneel netwerk en verkoopervaring in de FMCG-markt – bij voorkeur in consumentengoederen, lifestyle of huis- en interieurdesign – is zeker een pluspunt.

Positionering van een premiummerk

In de Benelux – evenals in andere internationale markten – zal marketing een essentieel onderdeel zijn van de go-to-market-aanpak van het bedrijf. De Country Manager weet hoe hij/zij een premiummerk moet opbouwen en positioneren binnen de markt. Een ondernemersmentaliteit is cruciaal: het bedrijf moet van de grond af aan worden opgebouwd. Te beginnen met het vinden van kantoorruimte, het benaderen van potentiële klanten, contact leggen met zorgvuldig geselecteerde retailers en resellers en hen op een overtuigende manier kennis laten maken met verzwaarde dekens en CURA of Sweden. Dit alles moet leiden tot het opzetten van duurzame samenwerkingsverbanden en het opbouwen van een goed presterend team en de Country Manager is verantwoordelijk voor het gehele traject. Gezien de tractie in de markt zal de volgende stap zijn om een lokale verkooporganisatie in te huren en te managen.





VACATURE

Nauwe band met het hoofdkantoor in Zweden

Hoewel de Country Manager als enige verantwoordelijk is voor het opbouwen van het bedrijf en het uitvoeren van een succesvolle lokale strategie, staat hij/zij er zeker niet alleen voor. De communicatielijnen binnen CURA of Sweden zijn zo kort mogelijk: de Country Manager Benelux staat in nauw contact met de in Zweden gevestigde Head of Marketing, Head of E-commerce en andere HQ-afdelingen om alles zo efficiënt mogelijk te laten verlopen en te zorgen voor een optimale klantenservice en ervaring op het gebied van operations, HR, accounting en logistiek. De Country Manager verzamelt en analyseert voortdurend performance data – zoals feedback van klanten, marketing ROI, ontwikkeling van het verkoopvolume – en gebruikt deze data om de besluitvorming te onderbouwen. Hij/zij rapporteert rechtstreeks aan Johan Andersson, CEO.

Zelfstartende ondernemersmentaliteit

De ideale kandidaat is een ervaren commerciële professional met sterke verkoopvaardigheden en een hands-on mentaliteit. Ervaring in consumentengoederen is een must. Idealiter is hij/zij nauw betrokken geweest bij of heeft hij/zij leidinggegeven aan de lancering van een consumentenproduct en de opbouw van een team in de Benelux. Aangezien e-commerce naar verwachting de grootste groeimotor zal zijn, is ervaring op dat gebied ook een groot pluspunt. De ideale kandidaat is een zeer ondernemende professional die een scherp inzicht in de markt toont en deze zo efficiënt en succesvol mogelijk weet te navigeren. Een zelfverzekerde, flexibele en zelfstartende mentaliteit is van cruciaal belang om doelstellingen, deliverables, tijdlijnen en budgetten vast te stellen en de klus te klaren.



Interesse?

Cura of Sweden werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Janko Klaijsen

Janko Klaijsen

janko.klaijsen@topofminds.com

