

A man and a woman are cleaning a kitchen. The woman, in the foreground, is smiling and wearing a beige shirt and jeans, holding a red-handled mop and yellow gloves. The man, in the background, is wearing a white t-shirt and jeans, also wearing yellow gloves and using a mop. A bottle of HG cleaning product sits on a wooden table in the foreground, next to a basket of fruit. The kitchen has white cabinets, a brick wall, and a window with blinds.

HG®
Doet wat
het belooft.

KANDIDAATPROFIEL

Business Development Manager E-commerce

Voor wie?

- 2+ jaar ervaring in sales en e-commerce (Bij voorkeur in FMCG)
- Sales
- Analytisch
- Accountmanagement
- Stakeholdermanagement
- Vloeiend in Engels



Met de slogan 'HG doet wat het belooft' zette de Nederlandse producent van reinigings- en onderhoudsproducten zichzelf de afgelopen jaren in Nederland en België stevig op de kaart. De focus op online verkoop groeit en om e-commerce binnen de organisatie naar the next level te brengen, trekt HG een Business Development Manager E-commerce aan.





OVER HET BEDRIJF

Over HG

Een nare koffievlek op de bank, bladluizen in de kamerplant of vuurrode nagellak op de badkamertegels: een specifiek probleem vraagt om een specifieke oplossing. Vanuit die gedachte ontwikkelt HG sinds 1969 hoogkwalitatieve reinigings- en onderhoudsproducten voor in en rondom het huis. Het bedrijf levert ruim 300 verschillende producten voor badkamers, keukens, woonkamers en vloeren, en heeft ook een breed keur aan middelen voor garages, schuren en zelfs om insecten en ongedierte mee te bestrijden – die in meer dan 45 landen verkocht worden.

HG is een dynamische organisatie waarin ondernemerschap een groot goed is. Dat het merk zo sterk is geworden, is grotendeels te danken aan die commerciële mindset. Tevreden achterover leunen is er niet bij, integendeel: de ambities voor de toekomst zijn torenhoog. Samen het beste uit jezelf halen en de organisatie naar een hoger plan tillen: dat is waar HG-medewerkers zich elke dag vol overgave vol inzetten.



VACATURE

Business Development Manager E-commerce

E-commerce is de laatste jaren binnen HG aan een flinke opmars bezig. Het creëren van de rol van Business Development Manager E-commerce is daar een direct resultaat van. Hoewel de stip op de horizon duidelijk is – het uitbouwen en verder ontwikkelen van e-commerce activiteiten van de nationale en internationale klanten van HG – is de weg erheen nog niet geplaveid.

Om klanten aan te sporen de online verkoop van HG-producten te laten stijgen, zijn gedegen kennis van e-commerce, strategische analyses, waardevolle inzichten en goed uitgedachte budgetplannen nodig. De Business Development Manager E-commerce weet welke online marketing tools wanneer ingezet moeten worden, bestudeert hoe in de verschillende webshops conversie geoptimaliseerd kan worden en ontwikkelt daarvoor een overtuigend online salesplan. Met dat plan kan de Business Development Manager van die bewuste klant vervolgens naar de klant toe. Gedurende het hele traject fungeert de Business Development Manager E-commerce als direct aanspreekpunt, adviseur en ondersteuning voor de verschillende stakeholders, waaronder de Manager E-commerce, Key Account Managers en de verschillende Country Managers.

New business in kaart brengen

De markt is volop in beweging en biedt veel ruimte voor groei. De Business Development Manager E-commerce brengt de markt nauwkeurig in kaart, identificeert welke partijen interessant zijn om te benaderen voor een directe samenwerking, en staat dit met relevante data en overtuigende analyses. In deze situatie schakelt de Business Development Manager E-commerce direct met de klanten, en voert zij/hij zelf de oriënterende- en salesgesprekken die daarop volgen.

De Business Development Manager E-commerce zorgt ervoor dat e-commerce zich als onderdeel van het dna van de organisatie verder ontwikkelt. Door kennis en inzichten te delen met de rest van de organisatie, zorgt zij/hij ervoor dat omnichannel en e-commerce de juiste plek in de bedrijfsvoering en -strategie krijgt. Goede communicatievaardigheden zijn absoluut een vereiste, net als stakeholdermanagement-skills. De Business Development Manager E-commerce rapporteert direct aan Remco Evers, Manager E-commerce en Marketplaces.

De ideale kandidaat heeft ervaring in sales en in e-commerce, idealiter opgedaan in een vergelijkbare rol in de FMCG. Zij/hij vindt het leuk om te bouwen, ook (juist!) als processen nog niet in beton gegoten zijn en lijnen nog niet volledig uitgestippeld zijn. Kennis van e-commerce, sterke analytische vaardigheden, gedegen sales skills en vakinhoudelijke kennis zijn voor deze rol een harde eis, evenals goede communicatieve vaardigheden (zowel in het Nederlands als in het Engels). Bovenal is de ideale kandidaat een enthousiast, energiek type dat er niet voor terugdeinst om mensen te challenge op bestaande ideeën, ze omver te blazen met data en een out-of-the-box visie op e-commerce en alle kansen die HG in die wereld kan – en moet – verzilveren. ■

Interesse?

HG werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Emily Olij via
emily.olij@topofminds.com



“De Business Development Manager E-commerce beschikt over kennis en inzicht in de markt, en vertaalt data moeiteloos naar een concreet plan. Gewapend met sterke, overtuigende communicatieve vaardigheden weet zij/hij vervolgens klanten en collega’s te overtuigen van de meest efficiënte online salesstrategie.”

Remco Evers,
Manager E-commerce en Marketplaces