

FUNCTIEPROFIEL

Business Manager SlajeSlag.nl

KANDIDAATPROFIEL

- 5+ jaar relevante werkervaring, bijv in category management of sales binnen FMCG, of in consultancy
- Ervaring met eigen start-up is een pre
- Strategisch
- Ondernemend
- P&L-verantwoordelijk
- Commercieel
- Teamplayer
- Stakeholdermanagement

📍 Amsterdam 📁 Vanaf 5 jaar werkervaring



**SlajeSlag.nl is hét
veilingplatform waarop elke
dag een goede deal gescoord
kan worden. De site werd eind
2019 door Emesa gelanceerd,
en groeide afgelopen jaar
explosief. De ondernemende
Business Manager is de
aangewezen persoon om
het label strategisch naar de
volgende fase te brengen en
verder op te schalen.**



Over Emesa/Talpa

Emesa/Talpa eCommerce, onderdeel van Talpa Network, is als toonaangevend ecommercebedrijf marktleider in de Benelux op het gebied van dynamic pricing in de vrijetijds- en reissector. VakantieVeilingen.nl is daarvan het meest bekend, maar ook ActievandeDag.nl en SlagSlag.nl scoren bijzonder goed. Het veilingstelsel is een van de belangrijkste drijvers achter het grote succes van de labels van Talpa eCommerce. Sinds Emesa in 2017 werd overgenomen door Talpa Network – onder meer eigenaar van SBS6, Veronica, Net5, Radio 538, Radio10 en magazine LINDA. – verzekerde het zich niet alleen van enorme financiële slagkracht, maar ook van legio nieuwe, creatieve mogelijkheden en een ongekend marketingbereik voor haar labels.

Emesa/Talpa eCommerce is zeer actief op het gebied dat zij zelf treasure noemen: travel, leisure en entertainment. Een enorme markt, waar feitelijk alles onder valt waar men een kaartje voor moet kopen: van dierentuinen en pretparken, tot wellnesscentra, theaters, festivals en weekendjes weg – en alles daartussenin. Door relevante klantgroepen aan te boren en via verschillende labels en kanalen wervende campagnes te voeren, is Emesa/Talpa eCommerce voor haar klanten van grote toegevoegde waarde. Het unieke veilingmechanisme is een onderscheidende fun-factor in de ecommercemarkt, en zorgt ervoor dat consumenten zich meer winnaar dan klant voelen.

Veranderende markt vraagt om nieuwe salesaanpak

De online markt is continu in beweging. De concurrentie nam en neemt flink toe, en evenredig daarmee ook de druk op marges. Om nieuwe klanten aan te trekken en bestaande B2B-partners beter van dienst te zijn, is een slimmere, klantgeoriënteerde strategie nodig.

SlajeSlag.nl

Eind 2019 wordt SlajeSlag.nl gelanceerd. Emesa omschrijft het platform als 'het broertje van VakantieVeilingen, maar dan voor producten'. Elke dag worden via SlajeSlag.nl coole gadgets, handige apparaten en mooie cadeaus geveild. De prijs? Die bepaalt de koper zelf. Door zich expliciet op mannelijke consumenten te richten, onderscheidt SlajeSlag.nl zich van veel andere sites. Na een succesvolle pilotfase zorgt corona voor een buitengewone groei.

En dat is pas het begin, zeggen ze op het Amsterdamse hoofdkantoor. SlajeSlag.nl moet hét go-to platform worden voor mannen op zoek naar mooie gadgets en gifts. Het potentieel is enorm. Het platform op strategisch niveau naar the next level brengen en opschalen: een mooie, uitdagende opdracht voor de Business Manager SlajeSlag.nl.



Business Manager SlajeSlag.nl

Het begint met een heldere strategische visie die de Business Manager uitstippelt. Zij/hij duikt in de data en destilleert daar waardevolle inzichten en lessen voor SlajeSlag.nl uit. Welke producten moeten we verkopen, welke campagnes kunnen we uitrollen, met welke partners willen we dat doen en hoe zou zo'n partnership eruit moeten zien om maximaal effect te sorteren? Al deze vragen leiden tot antwoorden en actionable insights met een duidelijk doel: SlajeSlag.nl nóg sterker, onderscheidender en effectiever positioneren.

Als P&L-verantwoordelijke staat de Business Manager aan het roer, en krijgt daarbij vanuit de organisatie alle middelen om SlajeSlag.nl naar een hoger plan te trekken. Qua omzet is dat 'hogere plan' een omzetverdubbeling; op termijn moet dat zelfs een verviervoudiging worden.

Strategische, ondernemende projectmanager

De verantwoordelijkheid van de Business Manager houdt niet op bij het uitzetten van strategische lijnen, integendeel: zij/hij draagt proactief zorg voor de uitvoering van de strategie – in nauwe samenwerking met collega's van onder meer CRM, Category Management, Sales en Operations. Creatieve campagnes en partnerships optuigen en effectief aanjagen, hoort daar ook bij. Naast een strategische en commerciële blik, vraagt dat om een resultaatgedreven Business Manager met uitstekende projectmanagementskills.

Ondernemerschap is binnen Emesa een groot goed, net als de flexibiliteit om snel te schakelen en interessante ideeën meteen tot uitvoer te brengen. Daarmee heeft de Business Manager alle ruimte om het label binnen afzienbare tijd nog succesvoller te maken. Zij/hij rapporteert direct aan Bart de Jong, Venture Director VakantieVeilingen.nl en SlagSlag.nl.

De rol is een mooie uitdaging voor een ondernemende professional of consultant met uitstekende strategische en ondernemende vaardigheden. Een resultaatgedreven teamplayer die zich laat leiden door data, ownership neemt voor haar/zijn ideeën en mensen daarin gemakkelijk met zich meekrijgt. Tot slot kan ook een hands-on mentaliteit niet ontbreken, want indien nodig deinst de Business Manager er niet voor terug om af en toe zelf met de poten in de spreekwoordelijke modder te gaan staan. ■

Interesse? Emesa werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Emily Olij via Emilyolij@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Bij Emesa houden we van korte lijnen, snel schakelen en nog snellere actie. Heb je een goed idee? Pitch het bij de organisatie en dan kan het morgen al live staan.”

Bart de Jong, Venture Director