

FUNCTIEPROFIEL

Commercial Excellence Manager

KANDIDAATPROFIEL

- 3+ jaar relevante werkervaring, bij voorkeur in FMCG of consultancy
- Strategisch
- Commercieel
- Consultative selling
- Teamplayer
- Affiniteit met ecommerce en vrijetijds- en reissector

📍 Amsterdam 🧳 Vanaf 3 jaar werkervaring

Ooit was de kassa bij de ingang de enige plek waar je een toegangkaartje voor een pretpark of dierentuin kocht. Emesa/Talpa eCommerce – toen nog Emesa – was 14 jaar geleden een van de eerste partijen die daar met succesvolle veiling- en dealsites verandering in bracht. Om de salesstrategie naar het volgende niveau te brengen, trekt het bedrijf een daadkrachtige Commercial Excellence Manager aan.



Over Emesa/Talpa eCommerce

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 SlajeSlag.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. Aan de Commercial Excellence Manager om het gedreven salesteam van de juiste mindset, strategie, structuur en benodigde consultative selling-skills te voorzien. Daarmee wil Emesa/Talpa eCommerce de stap van verkoopkanaal naar businesspartner zetten.



Commercial Excellence Manager

Aan de resultaten van het salesteam (15 fte) ligt het niet; die zijn goed. Toch zijn ze er op het Amsterdamse hoofdkantoor van overtuigd dat er nog een wereld te winnen valt. Om de potentie te verzilveren, is een herijking van de salesstrategie nodig. Vanuit de consultative selling-benadering wil Emesa/Talpa eCommerce klanten optimaal bedienen en volledig ontzorgen. Het liefst met meerjarige, exclusieve samenwerkingen.

Dat vraagt om een verdiepingsslag in de benadering naar klanten toe én in de mindset en focus van het salesteam. De traditionele one size fits all aanpak maakt plaats voor een slimme, op maat gemaakte propositie en strategisch jaarplan waar zowel kleinere klanten als grotere accounts wel bij varen. Die nieuwe strategie wordt door de Commercial Excellence Manager uitgestippeld, geïmplementeerd, gemonitord en daar waar nodig bijgestuurd, uiteraard in nauwe afstemming met het commercieel management.

Grondige professionalisering

De Commercial Excellence Manager verankert consultative selling-skills en -aanpak diep in het dna van het salesteam. Zij/hij identificeert (groei)kansen in de markt door nieuwe prospects te segmenteren en te bepalen hoe bestaande partnerships – onder meer door andere diensten aan te bieden – uitgebreid kunnen worden. Door processen te optimaliseren, nieuwe dashboarding te introduceren en een heldere salesfunnel te creëren, waarborgt zij/hij het

strategische framework en de basis van de nieuwe manier van werken van het salesteam. De Commercial Excellence Manager houdt te allen tijde grip op de salesfunnel, werkt uiterst gestructureerd en zorgt dat het team dat voorbeeld volgt. De Commercial Excellence Manager is onderdeel van het Sales MT.

De ideale kandidaat is een resultaatgedreven teamplayer met een sterke salesdrive en affiniteit met de leisure-industrie. Zij/hij blinkt uit op strategisch niveau en beschikt over de communicatieve vaardigheden om gemakkelijk draagvlak voor ideeën te creëren. Analytisch vermogen is een must, net als daadkracht om zaken in gang te zetten. De rol biedt de uitgelezen mogelijkheid om eindverantwoordelijk te zijn voor een transitie waar een dynamische, invloedrijke organisatie heel veel vruchten van gaat plukken. Want dat de Commercial Excellence Manager snel resultaat van haar/zijn werk gaat zien, staat vast. ■

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



“De Commercial Excellence Manager levert een cruciale bijdrage aan een verandering in onze salescultuur en -strategie. Daarmee maakt zij/hij grote impact op onze organisatie en het succes ervan”

Joost Brakel, CEO