

Otrium

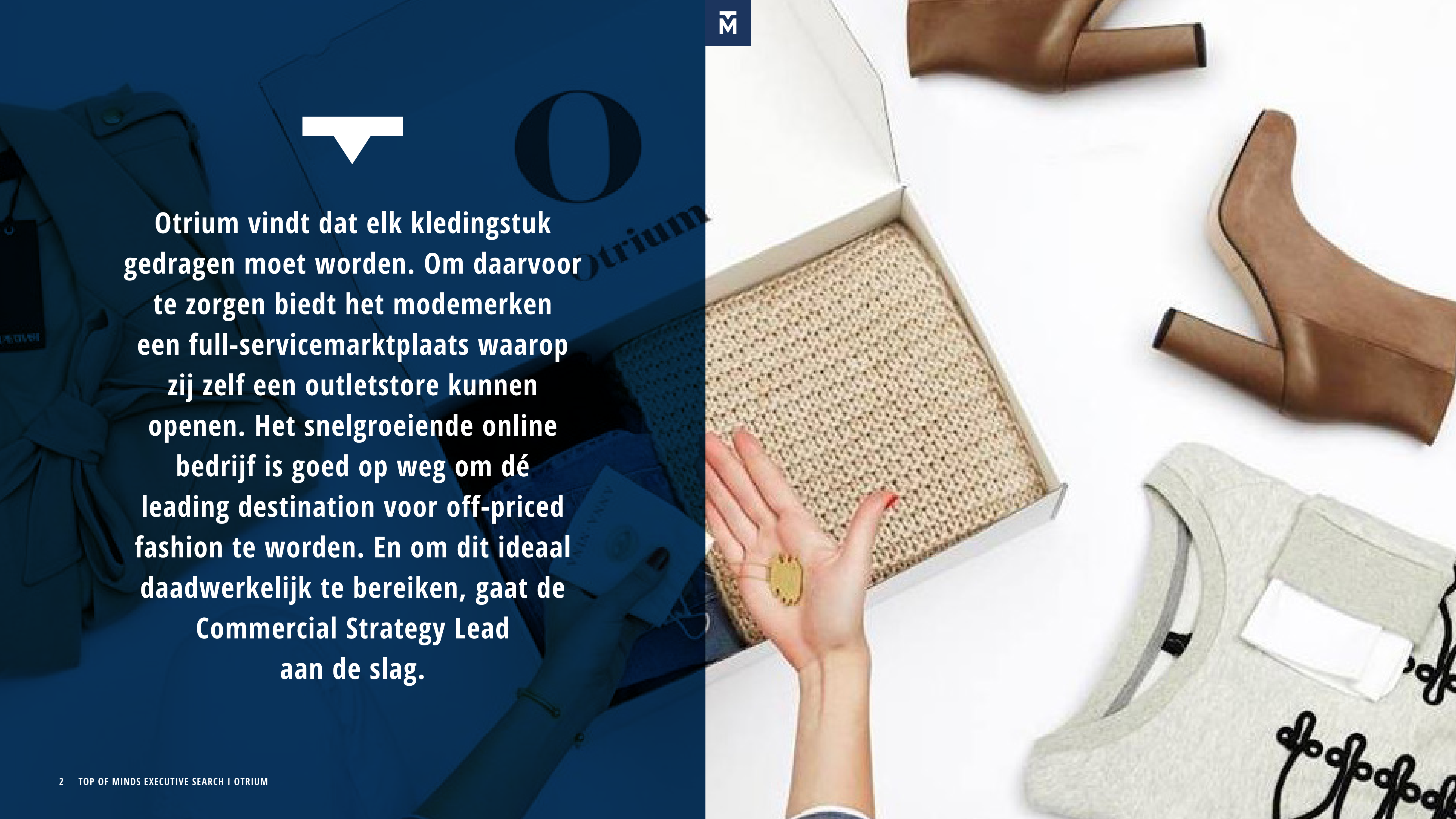
FUNCTIEPROFIEL

Commercial Strategy Lead

KANDIDAATPROFIEL

- Minimaal 4 jaar werkervaring bij voorkeur in consultancy, e-commerce of scale up
- Sterk in e-commerce
- Analytisch
- Commercieel
- Project Management

 Amsterdam  Vanaf 4 jaar werkervaring



Otrium vindt dat elk kledingstuk gedragen moet worden. Om daarvoor te zorgen biedt het modemerken een full-servicemarktplaats waarop zij zelf een outletstore kunnen openen. Het snelgroeiende online bedrijf is goed op weg om dé leading destination voor off-priced fashion te worden. En om dit ideaal daadwerkelijk te bereiken, gaat de Commercial Strategy Lead aan de slag.

Over Otrium

Het online outletconcept Otrium is het antwoord op de vraag: wat doen we met de overstock? Het is deze vraag die Founders Max Klijnsstra en Milan Daniels zichzelf stellen tijdens het runnen van hun sweatermerk Breaking Rocks. Aan flashsales, fysieke outlets en stockbuyers houden ze namelijk vrijwel geen marge over, maar hoe dan wel? Otrium. Ze verkopen hun sweatermerk en zetten vanaf 2016 vol in op hun digitale equivalent van de outlet. Een succesvolle zet, want binnen no time halen ze meerdere miljoeneninvesteringen op. En dankzij een omzetgroei van maar liefst 11212 procent in 4 jaar tijd wint Otrium eind 2020 de Deloitte Technology Fast 50.

Als snelstgroeiende techbedrijf van Nederland biedt Otrium modemerken een unieke deal. Modemerken richten hun eigen online direct-to-consumer-outlet in en vanaf daar neemt Otrium het proces over. Denk hierbij aan de voorraad, orderafhandeling en verzending. Met hun slimme pricingtools stimuleert het vervolgens de verkoop. In ruil hiervoor ontvangt Otrium een deel van de omzet. De ruim 200 aangesloten merken variëren van het designerlabel Alexander McQueen tot jeansmerk G-Star. Om enige exclusiviteit te behouden werkt de marktplaats op basis van inschrijving, waarmee Otrium nu al een toegewijde community van zo'n 2 miljoen leden heeft gecreëerd.

Als purpose-gedreven organisatie is Otrium nog lang niet waar het wil zijn. Niet alleen Nederland, maar heel de wereld moet de mogelijkheid krijgen om met Otrium slimmere keuzen voor de garderobe, portemonnee en planeet te maken. Om dit doel te bereiken, komt de Commercial Strategy Lead in het actie.

Commercial Strategy Lead

De wereldwijde uitrol van Otrium gaat gepaard met talloze projecten in verschillende disciplines binnen de organisatie. De Commercial Strategy Lead richt zich hierbij vooral op de strategische invulling, maar krijgt tegelijkertijd ook veel energie om projecten van a tot z te managen binnen de gehele organisatie. Van commercie, finance tot aan operations. Een baanbrekend project waar zij/hij een belangrijke rol in speelt is A/B tested fashion. Op basis van Otriums data-inzichten zien merken welke items het meest gewild zijn om ze vervolgens te reproduceren. Het doel is dat dit onderdeel zeker 50 procent van Otriums omzet wordt.

Als de rechterhand en sparringpartner van de Head of Commercial Strategy & Sales Operations, Thijs Algra, heeft de Commercial Strategy Lead veel exposure richting de c-suite. Samen met het bredere managementteam weet zij/hij diverse strategische uitdagingen te realiseren richting continue professionalisering en toekomstige groei. Van boardmembers tot de marketingafdeling, de Commercial Strategy Lead managet met gemak stakeholders in alle lagen van de organisatie. Zij/hij communiceert dus makkelijk op verschillende niveaus en overtuigt anderen op natuurlijke wijze.

Al met al is de rol van Commercial Strategy Lead ideaal voor een kandidaat met een pragmatische houding en die autonoom handelt. Iemand die meerdere projecten tegelijk kan managen, strategisch en analytisch denkt en voor niets minder dan een succesvolle uitrol gaat. Het bereiken hiervan vraagt om een sterk



ondernemende mentaliteit. Of het nu linksom of rechtsom moet, zij/hij gets things done zonder te verzanden in perfectie. Geef de Commercial Strategy Lead een vraag en zij/hij komt binnen no time met een concreet plan. En de snelheid die met deze scale-up samengaat, wakkert het vuur in haar/hem alleen maar extra aan. ■

Interesse? Deze werkgever werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Annelijn Nijhuis via annelijn.nijhuis@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“We zijn nu aanbeland bij de fase van hypergrowth, hierin speelt de Lead Commercial Strategy een belangrijke rol. Er liggen al veel interessante projecten op stapel, maar het is ook een must dat zij/hij zelf innovatieve kansen spot en eigen ideeën inbrengt om van Otrium de allergrootste online outlet-speler in binnen- en buitenland te maken.”

Thijs Algra, Head of Commercial Strategy & Sales Operations