



JOARZ.

VACATURE

Chief Operations Officer

Kandidaatprofiel

- Strategie / management consultant of ervaren COO professional
- Ervaring met het bouwen van merken
- Analytisch
- Commercieel
- E-commerce
- Hands-on

 Amsterdam  Vanaf 2 jaar werkervaring



Hoogwaardig, luxe beddengoed toegankelijk maken voor een breed publiek: dat is de missie van JOARZ. De afgelopen vier jaar bestormde de start-up de Nederlandse en Belgische markt. In september gaat de verkoop in Duitsland van start. De groei is indrukwekkend; de potentie nóg indrukwekkender. De operationele en strategische input van de Chief Operations Officer zorgt ervoor dat JOARZ alle kansen – nationaal en internationaal – kan verzilveren.

JOARZ

We brengen eenderde van ons leven door in bed. Hoe zonde is het om dat onder middelmatig beddengoed te doen? Maar aan hoogkwalitatief beddengoed – doorgaans gemaakt van Egyptisch katoen – kleeft een flink prijskaartje. ‘Dat moet anders,’ vond oprichter Jorien Huigen. Het antwoord vond de entrepreneur in een soortgelijke, betaalbare katoensoort als de Egyptische variant. Vastberaden om de consument kennis te laten maken met hoogwaardige beddengoed, lanceerde zij medio 2017 JOARZ.

Maandelijkse groeicijfers van 35% leveren het overtuigende bewijs dat het verhaal en het product aanslaan. Een groot deel van het succes dankt de start-up aan haar expliciete nadruk op klantbeleving. JOARZ verkoopt niet slechts een functioneel product, maar stelt de hele klantervaring centraal. Branding en de algehele customer journey staan bovenaan de prioriteitenlijst.

Internationale uitbreiding

Na succes in Nederland en België, is dit najaar Duitsland aan de beurt. Naast verkoop via de eigen webshop, staat in de toekomst wellicht ook de opening van eigen, fysieke winkels op het programma – al dan niet aangevuld met andere producten. Er valt nog een wereld te winnen, en dat is precies wat JOARZ van plan is. Om de ambities te verwezenlijken, is een resultaatgedreven, daadkrachtige Chief Operations Officer nodig.

Chief Operations Officer (COO)

Hoe explosief JOARZ ook (verder) groeit: concessies op customer experience zijn een absolute no-go. Dat is voor elke beslissing die de COO neemt het belangrijkste uitgangspunt. Elke keuze – of het nou gaat om branding, financiën, productie, marketing of e-commerce – dient het hogere doel: ervoor zorgen dat de verwachtingen van de klant overtroffen worden. Daartoe werkt JOARZ samen met een deskundig team van freelancers, waaronder een projectmanager, data-analist, een developer, online marketeer, designers en een copywriter.

Daarnaast werkt het team nauw samen met partners voor onder meer de klantenservice, fulfilment en de boekhouding. De COO stuurt deze teams direct aan, en zorgt ervoor dat iedereen aligned is en optimaal presteert. Dat het team in de toekomst uit zal breiden – zowel in-house als met externe krachten – is evident. Het identificeren van de skills die nodig zijn en het aantrekken van de juiste personen behoren beide eveneens tot de verantwoordelijkheid van de COO.

Operationeel en strategisch

De scope van de COO is heel breed. Financiën, operations, sales, marketing en e-commerce: zij/hij is bij elk aspect van de day-to-day business betrokken. In nauwe samenwerking met de CEO, Jorien Huigen, neemt de COO ownership over de dagelijkse

operatie en de strategische koers van JOARZ. Dat maakt de rol zowel een strategische, als een hele operationele. Zoals het in een start-up betaamt, is een hands-on aanpak onmisbaar: indien nodig stapt de COO zelf met de poten in de spreekwoordelijke modder.

De COO komt binnen in een start-up met een stevige basis, maar waar nog veel ruimte voor optimalisatie is. Door structuren en processen te verankeren, stroomlijnen en ze continu te optimaliseren, geeft de COO een boost aan de effectiviteit en efficiëntie van JOARZ, en maakt zij/hij de organisatie schaalbaar. Dat is voor de COO de ultieme stip op de horizon: het merk en de organisatie verder bouwen en de start-up klaarstomen voor de enorme groeifase die het te wachten staat.

De rol is een geweldige kans voor een (voormalig) strategieconsultant, een commerciële business controller of een doorgewinterde start-up of scale-up-professional. Maar ook een ander type met de juist skills, ervaring en ambitie kan een hele geschikte kandidaat zijn. Een analytische en financiële mindset is onontbeerlijk, net als affiniteit met het bouwen van een merk en goede sociale vaardigheden. Tot slot komt ervaring met marketing en e-commerce ook goed van pas. ■

Interesse? JOARZ werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Annelijn Nijhuis via annemijn.nijhuis om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Ik zoek een energieke, daadkrachtige COO die samen met mij JOARZ verder wil bouwen. Iemand die ownership neemt en zich voor langere tijd aan deze uitdaging wil verbinden. Een operationeel en strategisch brein, iemand die weet wat nodig is om een merk groot te maken. Bovenal zoek ik iemand die net zo overtuigd is van de enorme potentie van JOARZ als ik.”

Jorien Huigen, CEO