



FUNCTIEPROFIEL

Head of Marketing

Kandidaatprofiel

- Vanaf 7 jaar werkervaring
- B2B-marketing
- Leidinggevende skills

 **Roelofarendsveen**  **Vanaf 7 jaar werkervaring**



Ooit een Moleskine-notitieboek met het logo van je werkgever erop of ander bedrukt cadeau ontvangen? Grote kans dat het afkomstig was van PF Concept. PF Concept is de grootste Europese leverancier van promotionele artikelen en heeft grote ambities in het online (helpen) vermarkten van zijn producten. De Head of Marketing weet hier wel raad mee.



PF Concept

Als onderdeel van de wereldwijde marktleider uit Amerika – Polyconcept Group – en gesteund door een grote private-equity-groep, bedient PF Concept de Europese markt met het ontwikkelen, verkopen en leveren van promotionele artikelen. Dat varieert van producten van de private labels van PF Concept tot high-end relatiegeschenken van licentiemerken zoals CamelBak en Parker.

Business-to-business-to-business

PF Concept werkt met het zogenoemde B2B2B-model. Kort gezegd komt dit op het volgende neer: PF Concept heeft een assortiment van zo'n twaalfduizend producten. Deze producten liggen als voorraad in het Poolse of Engelse pakhuis van PF Concept opgeslagen. Zodra er via een van de tienduizend gespecialiseerde resellers een bestelling wordt geplaatst, gaat PF Concept aan de slag met het bedrukken van de producten. Is de bestelling klaar? Dan wordt deze door PF Concept – onder naam van de reseller – rechtstreeks naar de eindklant gestuurd.

Off- en online leider in promotionele artikelen

Van origine is de business in promotional merchandise een offline aangelegenheid van resellers met showrooms door het hele land. Toch is PF Concept in 2014 een digitaliseringsslag gestart. Niet alleen om online verkoop mogelijk te maken, maar ook om klanten beter te informeren over de producten en diensten van PF Concept. Deze werkzaamheden werden voorheen vooral door accountmanagers uitgevoerd, maar steeds meer opgevangen door slimme, technologische oplossingen.

De huidige omzet van PF Concept bedraagt meer dan tweehonderd miljoen euro. De ambitie is om zowel off- als online de autoriteit op het gebied van promotionele artikelen te zijn. De website staat als een huis en de resellers zijn aan boord. Ook alle state-of-the-art tools zijn aanwezig, waardoor alle focus ligt op het primaire marketingdoel: succesvolle klantactivatie. En precies daarvoor gaat de Head of Marketing samen met het negenkoppige marketingteam zorgen.



Head of Marketing

De Head of Marketing krijgt de bijzondere kans om het internationale merk PF Concept naar een hoger niveau te tillen. Een digital first approach met respect voor de offline kanalen, dat is de uitdaging. Om dit alles te realiseren richt zij/hij zich op marketing in de breedste zin van het woord.

On- en offline B2B-marketing soepel inrichten

Om ervoor te zorgen dat on- en offline vloeiend in elkaar overlopen, gaat de Head of Marketing aan de slag met een krachtige omnichannelstrategie. Van folders en e-mailmarketing tot on- en offline catalogi, de Head of Marketing structureert het assortiment over alle beschikbare marketingkanalen. Een strak proces met dito campagnekalender neerzetten kan zij/hij als geen ander, net als een duidelijke visie op content(creatie) in de B2B-marketing.

Product- en servicemarketing

De klant van PF Concept is al lang in kaart gebracht, dus in plaats van klantacquisitie focust de Head of Marketing zich op klantactivatie. Hoe zorgt PF Concept ervoor dat de bestaande resellers meer afnemen? Bijvoorbeeld door het vermarkten van de (fulfilment)services van de Poolse en Engelse drukkerijen? En wat converteert beter, een prijsverlaging of de mogelijkheid om met één klik een verpakking van een product te upgraden? Op zulk soort vragen vindt de Head of Marketing de antwoorden.

Het afgelopen jaar is er veel geïnvesteerd in de professionalisering van het marketingteam. Er wordt nauw samengewerkt met toonaangevende marketingbureaus en is er klant- en UX-onderzoek gedaan. Samen met een duidelijke positioneringsstrategie zijn alle voorwaarden er om succesvolle campagnes op te zetten.

Lead by example

Intern is de Head of Marketing verantwoordelijk voor de aansturing van het negenkoppige marketingteam. Dit team bestaat onder meer uit (Online) Marketeers, Graphic Designers, een Merchandising & Translation Specialist en een Data Analyst. Zij/hij zorgt voor een sterke teambuilding en steekt graag de handen uit de mouwen. De functie is namelijk zowel tactisch als operationeel. Zelf rapporteert de Head of Marketing aan Jeroen Nikkelen, Vice President Digital Sales.

Corporate meets MKB

De Head of Marketing voelt zich prettig bij een informele werksfeer. Want ondanks dat PF Concept onderdeel is van een dynamisch en internationaal miljoenenbedrijf, heeft het qua gevoel meer weg van een corporate-meets-MKB. Denk hierbij aan kleine, hechte teams en korte lijnen, waardoor de Head of Marketing dicht op het beslissingsproces zit. Het hoofdkantoor is gevestigd op een praktische locatie aan de rand van Roelofarendsveen, vlakbij de A4. ■

Interesse? PF Concept werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Jessica Lim via jessica.lim@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Het is inmiddels negen jaar geleden dat ik bij PF Concept startte als commercieel projectmanager. Ik spreek dus uit eigen ervaring als ik zeg dat je jezelf in dit bedrijf enorm kunt ontwikkelen. Initiatief tonen wordt hier gezien en leidt snel naar grotere verantwoordelijkheden.”

Jeroen Nikkelen, Vice President Digital Sales