



FUNCTIEPROFIEL

Trade Marketing Manager

Kandidaatprofiel

- Vanaf 5 jaar ervaring
- Met Trade Marketing
- Analytisch
- Sterk in executie
- Netwerkbouwer
- Communicatief vaardig (ook in Engels)

 Rotterdam  Vanaf 5 jaar werkervaring



Passie voor beauty: dat springt direct in het oog bij Wella. Met een breed aanbod van vernieuwende haarkleur- en verzorgingsproducten voor salons, inspireert Wella wereldwijd de look & feel van consumenten. De Trade Marketing Manager Nederland heeft als missie de zichtbaarheid van het merk te vergroten en wordt het brein achter het vertalen van marktkennis en data naar een aansprekende merkactivatie. De Trade Marketing Manager is zowel met de markt als het merk nauw verbonden en creëert en implementeert strategische campagnes die de merkbeleving van Wella naar een hoger plan tillen.





OVER HET BEDRIJF

Wella

Wella Company is een van 's werelds toonaangevende beautybedrijven, bestaande uit een familie van iconische merken zoals Wella Professionals, System Professional, Sebastian, OPI, WeDo, Nioxin en ghd. Met 6.000 medewerkers wereldwijd en aanwezigheid in meer dan honderd landen, biedt Wella al meer dan 140 jaar innovaties en services waarmee haarstylisten hun creativiteit de vrije loop kunnen geven. Consumenten kunnen eruitzien zoals zij graag willen en zich goed voelen over wie ze zijn. Als vernieuwer in de haarindustrie stelt Wella haar mensen in staat om consumenten te verrassen, schoonheidsprofessionals te inspireren, gemeenschappen te betrekken en duurzame groei te leveren.

In de Nederlandse markt ligt de focus op het vergroten van de zichtbaarheid van Wella in de salons en daardoor marktaandeel te winnen. De Trade Marketing Manager vervult hierin een spilfunctie.



Trade Marketing Manager

De Trade Marketing Manager is verantwoordelijk voor de merkontwikkeling en het creëren van merkpull binnen de verkoopkanalen. De nadruk ligt op het DSO-kanaal (Direct Sales Organization) – onafhankelijke kapsalons en -ketens. Ook de groothandel is een belangrijk kanaal. Hoofddoel is om de merkbeleving van Wella in de salons te vergroten. Hiervoor ontwikkelt de Trade Marketing Manager aansprekende zichtbaarheid en activiteiten in nauwe samenwerking met sales en marketing.

Om deze rol succesvol te kunnen vervullen is het hoofdzaak dat data en marktkennis vertaald worden naar de juiste strategie per targetsegment. Een analytische instelling is dan ook een vereiste. Maar het is ook essentieel dat de Trade Marketing Manager zelf informatie uit de markt ophaalt door wekelijks te spreken met zowel accountmanagement als met klanten, bijvoorbeeld op meereisdagen en klankbordsessies. Op basis van gefundeerde analyses en marktinzichten maakt de Trade Marketing Manager strategische keuzes. Dit uit zich in creatieve campagnes die de merkbelofte ondersteunen en bovendien aansluiten bij de behoeften van gebruikers en consumenten. Tot het takenpakket van de Trade Marketing Manager behoort samenwerken met creatieve bureaus, het trainen en informeren van sales over de doelen en details van het activatieprogramma. Ook het uitrollen in de markt en het monitoren van het resultaat en eventueel aanscherpen vallen eronder.

Elk color-, care- & stylingmoment maakt het verschil. Het creëren van een merkpull binnen het DSO-kanaal kan zowel door het creëren van attractieve displays en acties als door training en opleiding van de stylisten en accountmanagers. Door hen de productvoordelen te laten ervaren moet Wella top-of-mind worden binnen de branche. Wella heeft een prachtige studio in Nieuwegein die hiervoor geschikt is.

De Trade Marketing Manager maakt deel uit van het lokale Lead Team en rapporteert direct aan de Country Manager Nederland en functioneel aan de Trade Marketing Leader Northern Europe. Zij/hij werkt nauw samen met Sales en Marketing. Effectief kunnen communiceren is een vereiste. Gezien het internationale aspect van de rol is uitstekende beheersing van het Engels essentieel. De ideale kandidaat heeft ervaring met budgetmanagement, interne rapportages en presentaties en vindt het leuk om te spreken voor publiek tijdens bijvoorbeeld productlanceringsessies. Sales, e-commerce ervaring en kennis van de beautybranche zijn niet noodzakelijk maar wel een pre, het belangrijkste is dat de Trade Marketing Manager feilloos aanvoelt waar de kansen liggen binnen de verschillende kanalen. ■

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



“Nederland wordt binnen de Wella Groep gezien als testmarkt op het gebied van Trade Marketing. Volgens onze visie kunnen wij Trade Marketing strategisch neerzetten en opschalen, waarbij we onze opgedane kennis en ervaring delen op internationaal niveau. De Trade Marketing Manager krijgt dan ook direct internationale visibility en dat biedt interessante doorgroeimogelijkheden in de toekomst”

Floris de Kempnaer, Country Manager Wella Nederland