



MEPAL

FUNCTIEPROFIEL

Head of D2C

Kandidaatprofiel

- Meer dan vijf jaar relevante werkervaring
- Bachelor of Master in relevant vakgebied, bijvoorbeeld business of marketing
- Achtergrond in D2C en online marketing
- Gewerkt in professionele webshopomgeving
- Ervaring met het aansturen van teams
- Analytisch sterk

📍 Lochem 📁 Vanaf 5 jaar werkervaring



Mepal staat bekend om duurzame en modieuze lunchboxen, drinkflessen en voorraaddozen van hoge kwaliteit. Gesteund door PE-investeerder 3i zet het bedrijf in op internationale expansie en online groei. De Head of Marketplaces is verantwoordelijk voor alles rondom online marketplaces, leidt de verkopen via grensoverstijgende accounts (bijvoorbeeld Amazon) en sluit nieuwe platforms aan.



Mepal

Mepal ontwerpt en produceert bewaaroplossingen voor eten en drinken die het leven – thuis en onderweg – makkelijker en zorgelozer maken. Denk bijvoorbeeld aan handige voorraaddozen, onverwoestbare lunchboxen, gegarandeerd lekvrije pop-updrinkflessen en perfect isolerende thermosbekers. Daarmee is Mepal er voor de kleine alledaagse en de grote bijzondere momenten: de allereerste schooldag, een gezellige lunch met collega's of een fijne vakantie met het gezin.

Het van oorsprong Nederlandse bedrijf, gevestigd in Lochem, heeft een lange traditie van innovatieve productontwikkeling. Mepal staat dan ook bekend om haar hoge kwaliteit, duurzaamheid, modieuze vormgeving en slimmigheden die zorgen voor een optimale gebruikerservaring. Daarnaast biedt het bedrijf via MyMepal de mogelijkheid om de trommels, bakjes, flessen en bekers naar hartenlust te personaliseren met teksten, afbeeldingen en kleuren.

“We maken producten waar mens en planeet blij van worden. Ons assortiment is bijna volledig recyclebaar, niet stuk te krijgen en zoveel mogelijk lokaal geproduceerd. Ook helpen we onze klanten om verspilling tegen te gaan, bijvoorbeeld doordat we wegwerpflesjes en boterhamzakjes overbodig maken.”

– Rutger de Korte, CEO

Sinds eind 2021 is Mepal onderdeel van 3i Group. Gesteund door deze Britse PE-investeerder richt het bedrijf zich op verdere internationale expansie en een flinke online groei. Het zwaartepunt ligt nu op Nederland, België, Duitsland, Zwitserland, Oostenrijk en Scandinavië. In al die markten wil Mepal het preferente merk worden of blijven, terwijl het ook haar aanwezigheid in andere landen uitbouwt. Daarnaast wil het bedrijf flink versnellen via de eigen webshops en de grote platformen (Amazon, bol.com, etc.). Mepal is uitstekend gepositioneerd om in de komende jaren haar omzet te verdubbelen en uit te groeien tot een leidende speler in heel Europa.



Head of D2C

Online is een belangrijke pijler onder de groei van Mepal. Daarom zet het bedrijf in op het professionaliseren en uitbouwen van haar e-commerceorganisatie, onder andere door het aannemen van een Head of D2C. Zij/hij krijgt de leiding over alle D2C-activiteiten van Mepal, inclusief commerciële visie, development roadmap en operatie. Daarvoor werkt de Head of D2C veel samen met collega's van onder andere IT, Supply Chain en Marketing. Zij/hij rapporteert aan de Manager E-commerce en krijgt de ruimte om hybride te werken.


De Head of D2C ontwikkelt en implementeert strategieën en commerciële initiatieven waarmee Mepal de consument nog beter kan bereiken en kan overtuigen van het merk en de producten. Zij/hij is constant bezig met de verkoopresultaten in de shops en stuurt met het team sterk op resultaat. Ook zorgt zij/hij voor continue optimalisatie van de funnel en de belangrijkste e-commerceflows, zoals shop/evaluate, search, configure/customize, register en check-out. Bovendien zet de Head of D2C een cultuur en werkwijze neer die draait om testing en learning (bijvoorbeeld via A/B-tests).

De Head of D2C gaat leidinggeven aan een team dat nu bestaat uit een CRO-specialist, een SEO-specialist, een e-mailspecialist en een Product Owner voor B2B en B2R. Zij/hij coacht en ontwikkelt het team en bouwt het op termijn verder uit. Daarnaast stuurt de Head of D2C de samenwerking met externe bureaus aan,

bijvoorbeeld om de IT-architectuur (CRM en PIM) verder te professionaliseren. Ook werkt zij/hij veelvuldig samen met de Head of Marketplaces en de Head of Growth.

Wat de rol met name interessant maakt, is dat iedere markt verschillende uitdagingen met zich meebrengt: van het volledig from scratch opzetten van een webshop tot het finetunen van een goedwerkend platform. Dat vraagt om een Head of D2C die strategisch vermogen combineert met executiekracht en er niet voor terugdeinst om zelf de handen uit de mouwen te steken. ■

Interesse? Mepal werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Max Tasseron via max.tasseron@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“E-commerce bij Mepal gaat om meer dan alleen het verkopen van producten. De webshops zijn ook een uithangbord van ons merk; ze helpen de merkidentiteit te versterken en onze zichtbaarheid te vergroten.”

– Jeroen de Bos, Commercial Director