



Yoni

FUNCTIEPROFIEL

Chief Executive Officer

Kandidaatprofiel

- Vanaf tien jaar ervaring
- Met operationeel en strategisch management binnen start- en scale-ups
- Binnen FMCG, retail en e-commerce
- Respectvol leider wiens ego niemand in de weg staat

📍 Amsterdam 🧰 Vanaf 10 jaar werkervaring

Yoni doorbreekt taboes.
Het bedrijf maakt
menstruatiesproducten vrij
van chemicaliën, plastic
en schaamte. Om Yoni te
begeleiden in de scale-up-fase
naar internationale groei en
winstgevendheid wordt een
nieuwe CEO aangetrokken
die even idealistisch en
empathisch als strategisch is.





Yoni

Yoni wordt gedreven door haar missie 'to keep chemicals away from vaginas, globally'. Met het diverse team van ruim 15 medewerkers in Amsterdam werkt Yoni dagelijks aan het verspreiden van haar verhaal en het verkopen van natuurlijke menstruatieproducten die vrij zijn van chemicaliën, plastic en andere poespas. Daarnaast is Yoni continu bezig nieuwe producten te ontwikkelen, zoals period-proof ondergoed. Ook is Yoni een thought leader als het gaat om alles rondom vaginale gezondheid. Vanuit deze positie en visie wil het bedrijf zich nu internationaal uitbreiden.

Yoni is al actief in de Benelux en het VK en sinds kort ook in Spanje. Het bedrijf wil groeien met als doel de huidige omzet van 2,5 miljoen euro in vijf jaar te vertienvoudigen. Deze omzetgroei moet zowel uit internationale als online expansie komen. Maar ook andere kanalen, zoals abonnementsmodellen en zelfs partnerships met het facilitair management van andere bedrijven (B2B2C), kunnen een bijdrage leveren.

Met haar B-Corpcertificering voldoet Yoni aan de hoogste standaarden voor verantwoord ondernemen op meerdere gebieden – van milieu-impact tot maatschappelijke bijdrage, van transparantie tot diversiteitsbeleid. Voor een jonge start-up is het behalen van deze certificering geen sinecure, en het zegt iets over de drive van de founders en het karakter van de organisatie. Yoni is, met haar ruim 20 medewerkers, op meerdere vlakken een unieke onderneming, die met haar producten en haar verhaal bijdraagt aan een eerlijkere en veiligere wereld.



Chief Executive Officer

De founder van Yoni is nog dagelijks actief betrokken bij strategie en PR, maar heeft zich in 2019 bewust teruggetrokken als CEO. Deze functie is nu opnieuw vacant. De nieuwe CEO gaat het strategische en operationele leiderschap bieden dat Yoni zal helpen haar doelen te bereiken. Deze persoon zal van grote waarde zijn in Yoni's transitie van idealisme naar winstgevendheid – zonder het idealisme naar de achtergrond te verdringen.

De CEO wordt verantwoordelijk voor het general management van het bedrijf, en zal daarin samenwerken met het MT dat bestaat uit de founder, een e-commerce manager, een marketing manager en een sales manager. De CEO die bij Yoni past heeft een respectvolle en democratische leiderschapsstijl: deze persoon is niet bang het woord aan een ander te geven en naar expertise te luisteren. Tegelijkertijd kan de CEO ook sturing geven als dat nodig is en durft zij/hij knopen door te hakken, bijvoorbeeld als het gaat om het maken van commercieel-strategische keuzes.

De CEO heeft voldoende begrip van merkstrategie en marketing om Yoni groot te maken, uiteraard in samenwerking met het commerciële team en management. Omdat er meerdere kanalen bestaan voor Yoni's commerciële strategie, is ervaring met zowel offline als online retail een must. Een achtergrond in de FMCG, retail en e-commerce ligt voor deze functie voor de hand.

Tot slot is de CEO een ondernemend individu met enige internationale ervaring, in staat om Yoni in nieuwe markten op de kaart te zetten. Daarnaast heeft de CEO voldoende nieuwsgierigheid en strategisch inzicht om nieuwe kanalen te onderzoeken, zoals (B2B2C) of via een abonnements- en bezorgmodel. Het is een grote plus als de kandidaat zelf ook wil investeren.

Scale-up leiderschap

Omdat Yoni nog in de groeifase zit, is ervaring met het fundingproces een belangrijke factor. De CEO zal relaties met (potentiële) investeerders onderhouden en zich onder andere bezighouden met de financiële strategie. Andere operationele kanten van deze scale-upfase zijn ook van belang: de CEO moet een groeiend team kunnen leiden, over de flexibiliteit beschikken om met veranderende prioriteiten om te gaan, en tegelijkertijd voldoende visie hebben en transparant genoeg zijn om een duidelijk plan uit te zetten en het team te begeleiden in de uitvoering ervan.

Dit is een droomfunctie voor een leider met potentie die gelooft in het samenbrengen van idealisme en winstgevendheid en zich volledig kan vinden in de maatschappelijke missie en strategische ambities van Yoni. ■■

Interesse? Yoni werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Janko Klaijsen via janko.klaijsen@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



Ik geloof dat we gewoon open kunnen zijn over menstruatie en alles wat daarbij komt kijken. Dat dit ertoe leidt dat we zachter worden, voor elkaar en voor de planeet.

Mariah Mansvelt Beck, oprichter Yoni