



FUNCTIEPROFIEL

Sales Manager

Kandidaatprofiel

- Vanaf vijf jaar saleservaring, waarvan minimaal één jaar als leidinggevende
- Binnen Beauty of verwante categorie
- Coachend leiderschap
- Analytisch
- Sterk in executie
- Netwerkbouwer
- Communicatief vaardig (ook in Engels)

 Rotterdam  Vanaf 5 jaar werkervaring



Passie voor beauty: die 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 Sales Manager maakt strategisch gebruik van marktdata en zet de juiste tools in op het juiste moment om de salesresultaten te optimaliseren en het marktaandeel te vergroten.





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 laten. Consumenten kunnen met de Wellaproducten 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, community's bij het bedrijf te betrekken en duurzame groei te leveren.

In de Nederlandse markt ligt de focus op het vergroten van het marktaandeel en de zichtbaarheid van het merk Wella binnen de salons. De Sales Manager speelt hierbij een cruciale rol.



Sales Manager

De Sales Manager rapporteert aan de Country Manager Wella Nederland en stuurt een team van zeven accountmanagers die de regio's bedienen aan. Hoofddoel van deze rol is het uitvoeren van de salesstrategie en continu te evalueren wat nodig is in de markt om de business targets te behalen of zelfs te overtreffen. De nadruk ligt op het DSO-kanaal (Direct Sales Organization) – de onafhankelijke kapsalons en ketens. De groei zal worden gerealiseerd door het ontwikkelen en uitvoeren van een gedegen salesstrategie met als belangrijkste doel om meer omzet te behalen uit bestaande en nieuwe klanten.

De Sales Manager is sterk in het onderhouden van strategische relaties en het bouwen van een high performance team. Een inspirerende leider die het team motiveert en coacht met focus op zowel persoonlijke ontwikkeling als op zakelijke resultaten. Zij/hij hanteert een gestructureerde manier van werken waarbij marktdata en digitale salestools worden ingezet om goed onderbouwde beslissingen te nemen en een duidelijke strategische koers uit te zetten. Zorgen dat het team genoeg tijd investeert in het doorgronden van de klant is hiervoor van groot belang. De Sales Manager zet ambitieuze targets neer en stuurt op een aantal belangrijke KPI's zoals omzet, distributie en marktaandeel in het kleur, care & stylingsegment. Daarnaast is effectief samenwerken een belangrijk doel.

De Sales Manager werkt binnen de organisatie nauw samen met (Trade) Marketing, Educatie, Business Intelligence en Finance. Promotionele acties worden ontwikkeld op basis van marktinzichten zodat deze naadloos kunnen worden afgestemd op de behoeften van de verschillende salons; het succes van campagnes wordt gezamenlijk geëvalueerd. De Sales Manager voedt het team en coacht de organisatie met gerichte input zodat de output kan worden gemaximaliseerd. ■

Interesse? Wella werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Gijs Millaard via gijs.millaard@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



Deze functie is geknipt voor een salestalent dat graag werkzaam is in het Professional Beauty-segment, een van de snelst groeiende categorieën wereldwijd. De rol biedt de mogelijkheid om in hoog tempo resultaat te realiseren in een dynamische markt en zowel strategische als leiderschapsvaardigheden te ontwikkelen.

Floris de Kempnaer, Country Manager Wella Nederland