



SWISS SENSE®

FUNCTIEPROFIEL

Commercieel Directeur - Benelux

Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 jaar ervaring
- In een retail-omgeving
- Ondernemersprofiel
- Commerciële generalist
- Functionele spike in online marketing
- Klantgericht denken
- Crossfunctioneel management

📍 Uden 🧳 Vanaf 15 jaar werkervaring

Een goede nachtrust en meer
slaapcomfort voor iedereen
– dat is de missie van Swiss
Sense. De organisatie achter dit
internationale premiummerk is
een mensgericht familiebedrijf
van Nederlandse bodem met
grote ambities, zowel binnen
de huidige afzetmarkten als
daarbuiten. Om de groei in
de Benelux te versnellen trekt
Swiss Sense een Commercieel
Directeur aan.

Swiss Sense

Swiss Sense is een internationale slaapspecialist van Nederlandse bodem. Klanten kunnen op dit moment in Nederland, België, Duitsland en Oostenrijk terecht bij Swiss Sense voor boxsprings, bedden, matrassen, accessoires, inspiratie en slaapadvies. De ambitieuze groeistrategie is om op korte termijn uit te breiden binnen deze markten én daarbuiten. In 2021 werd zo al de Deense beddenketen Drømmeland overgenomen.

De visie van Swiss Sense is dat mensen in 2030 hun slaap waarderen als een belangrijke bouwsteen voor een goed en gezond leven, betere prestaties en goede relaties. Een belangrijke motivatie om goed te slapen is om lichaam en geest te laten herstellen. Mensen zullen elkaar steeds meer uitdagen en steunen om hun slaap en welzijn te verbeteren. Swiss Sense wil bijdragen aan die gedragsverandering door kennis te delen en hoogwaardige diensten en producten in dit domein aan te bieden.

Swiss Sense is het bedrijf van de familie Diks, die al honderd jaar actief is op het gebied van slaapcomfort. Het bedrijf wordt aangestuurd door jonge directie met een moderne kijk op bedrijfsaansturing. Kernwoorden zijn resultaat- en klantgericht, agile, innovatie en ontwikkeling. Ook tekenend voor de organisatie: ze vinden de Employee Net Promoter Score (eNPS) net zo belangrijk als de NPS.

Met het oog op de ambitieuze internationale groeiplannen wordt er op dit moment een nieuwe besturingsstructuur voorbereid. Deze zal bestaan uit een algemene directie met een CEO en een CFO, die de visie en strategie vaststelt. De organisatie werkt in een matrixmodel met Business Regio Teams (BRTs) die zijn gericht op de performance, en een centrale staforganisatie die bezig is met de nieuwe ontwikkelingen, innovaties en het faciliteren van de BTRs. De BRTs (op dit moment Benelux en DACH) zijn verantwoordelijk voor de realisatie van de omzet- en ebitda-doelstellingen in hun regio en de operationele aansturing van de business. Ieder BRT wordt geleid door een MT, bestaande uit een Sales Director, Commerce Director, HR Manager en een Logistics Manager. Zij rapporteren aan de CEO danwel CFO. Het belangrijkste doel van deze transformatie is om dichtbij de klant te staan. Daarbij ondersteunt de centrale staforganisatie de regio's met klantproposities die aansluiten op de behoefte in de lokale markt.





Commercieel Directeur - Benelux

Om de ambitieuze groeiplannen in de Benelux te realiseren, creëert Swiss Sense een nieuwe rol: Commercieel Directeur Benelux. Het is een leiderschapspositie voor een generalist die de klant centraal zet. Samen met de Sales Director zal deze persoon het multidisciplinaire team ontwikkelen en de omnichannel-omzet sterk laten groeien. Dit betekent dus grote impact en veel zichtbaarheid.

KPI's

De belangrijkste KPI's voor deze rol zijn NPS, eNPS, marge, traffic, conversie, order-intake, en brand-activatie. Daarbij is de samenwerking met de internationale staff-organisatie nauw. De lokale organisatie pikt signalen vanuit de lokale markt op, vertaalt deze naar insight en dient wensen op het gebied van branding en productontwikkeling in. Op basis van de input van de verschillende markten ontwikkelt de staff-organisatie de merkstrategie, brandingmaterialen en het internationale productportfolio. De lokale organisatie is volledig verantwoordelijk voor hoe ze de middelen die worden aangeleverd inzetten. De Commercieel Directeur deelt de P&L-verantwoordelijkheid met de Sales Directeur Benelux en rapporteert rechtstreeks aan de Global CEO.



Leiderschap

De essentie van deze rol is het aansturen van een multidisciplinair team van dertien specialisten binnen een omnichannel-organisatie in een dynamische markt. Swiss Sense heeft de gehele keten in eigen beheer – van productontwikkeling tot delivery – waardoor het bedrijf rechtstreeks met een veelvoud aan veranderlijke factoren te maken heeft. Het is dan ook belangrijk om een grote mate van flexibiliteit en overzicht te hebben, om voor het team helderheid en rust te kunnen scheppen.

Mensgerichte cultuur

De belangrijkste pijlers voor de werkwijze zijn: de behoeftes van de klant vertalen naar passende klantproposities en de leden van het team in hun kracht zetten en stimuleren in hun ontwikkeling. Dat maakt Swiss Sense een prettige omgeving om in te werken en te groeien. ■

Interesse? Swiss Sense werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Max Tasseran via max.tasseran@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



Onze succesformule bestaat uit een focus op de klant en cultuur. Wij hebben meer dan honderd winkels in meerdere landen en hebben de hele keten in eigen hand, van ontwerp en productie tot het aflevermoment bij de klant thuis. Combineer dat met onze mensen, en je hebt goud in handen. We leggen verantwoordelijkheden laag in de organisatie en investeren in de ontwikkeling van onze medewerkers.

Martin Diks, CEO