



Vacature

# Head of Marketplaces

dayes®



Dayes is een toonaangevende Europese speler en biedt retailers een breed portfolio aan consumentenproducten die het verschil maken op alledaagse momenten. Om de groei kracht bij te zetten is het zaak dat een ondernemende en gedreven Head of Marketplaces het voortouw neemt om de online verkoop te gaan boosten.



## Kandidaatprofiel

- Ten minste 6 jaar ervaring
- Met digital marketplaces zoals Amazon of bol
- Ervaring met consumer goods
- Analytisch
- Ondernemend

 Hoofddorp

 Vanaf 6 jaar werkervaring





Over het bedrijf

## Dayes

**Dayes heeft al meer dan honderdtwintig jaar ervaring met het ontwikkelen en distribueren van everyday essentials die het dagelijks leven makkelijker, duurzamer en leuker maken. Deze geschiedenis reikt van de historische merken Vero en Tala tot moderne warehouses en kantoren in verschillende Europese landen. Dayes is uitgegroeid tot een toonaangevende partner in Pet Care, Beauty & Personal Care, Health Care en Home Care. Het portfolio bestaat uit meer dan vijftig merken (zoals Zenner, Rosewood en Sorbo), waarmee een breed assortiment geboden wordt op verschillende prijspunten.**

Dayes gelooft in partnerships en werkt intensief samen om slimme oplossingen te bedenken voor haar retailers. Van conceptontwikkeling, categoriemanagement en distributie op maat tot aan volledige merchandise service op de winkelvloer: Dayes is de enige echte full-service provider in non-food in Europa.

De organisatie groeit hard, zowel autonoom als door acquisities. Dayes heeft haar pijlen gericht op de vier hoofdcategorieën en het doorontwikkelen en optimaliseren van de organisatie, maar heeft ook het ambitieuze doel om binnen aanzienlijke tijd de omzet te verdubbelen. E-commerce zal hierbij een grotere rol gaan spelen en de Head of Marketplaces wordt hiervoor de aanjager. ▶





Vacature

## Head of Marketplaces

**De Head of Marketplaces krijgt als opdracht om de online verkopen van Dayes significant te laten groeien en om bij te dragen aan de verdere professionalisering en internationale uitbreiding. De huidige e-commerce-omzet is nog relatief beperkt, dus hier kan nog enorm veel potentieel aangeboord worden. Dayes UK heeft de afgelopen jaren een goede relatie met Amazon tot stand gebracht. Nu is het van belang om met een Europese aanpak voor Amazon, bol en andere nationale en internationale platforms de omzet via de online marketplaces te vergroten. Deze rol is dan ook uitermate geschikt voor een ondernemer die op basis van analytics een plan trekt en vervolgens de handen uit de mouwen steekt om te gaan bouwen.**

De Head of Marketplaces werkt nauw samen met de lokale salesteams om sellerstrategieën te ontwikkelen en zoekt continu naar synergieën tussen de verschillende markten en labels. Door te zorgen voor uniforme en geoptimaliseerde content, goede online marketing, het juiste prijsbeleid en productaanbod en een doelgerichte advertentiestrategie versterkt zij/hij de online aanwezigheid en het succes van de labels van Dayes. Als aanspreekpunt en eindverantwoordelijke bouwt zij/hij sterke relaties gebaseerd op vertrouwen en samenwerking. De Head of Marketplaces rapporteert aan de Marketing Director. ►



De ideale kandidaat voor deze rol combineert een energieke en ondernemende spirit met gedegen marktkennis. Door gebruik te maken van analytics weet zij/hij gefundeerde beslissingen te nemen, om deze vervolgens met wilskracht en passie tot uitvoering te brengen. Naast gedegen e-commerce-ervaring is affiniteit met consumer goods, portfoliomanagement en accountmanagement gewenst om van deze rol een succes te maken. n



## Interesse?

Dayes werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.  
Neem contact op met Emily Olij via [emilyolij@topofminds.com](mailto:emilyolij@topofminds.com).

**“Deze rol is uitdagend. Het verder ontwikkelen van onze e-commerce-aanpak wordt volledig door de directie ondersteund, maar dat brengt ook verwachtingen met zich mee. Je krijgt veel vrijheid om naar eigen kennis en inzicht de piketpaaltjes te slaan en een significante online business te gaan genereren. Het is echter wel belangrijk dat je bij iedere fase de mensen binnen onze organisatie meekrijgt om draagvlak te bouwen voor jouw aanpak.”**

– Robert Dresen, Marketing Director