



Vacature

# Growth Manager

**ADT**  
*first class only!*

Alles wat tandartsenpraktijken nodig hebben, vinden ze bij American Dental Trading (ADT) en Hofmeester Dental, beide onderdeel van de internationale Nuent Group. Onder de vleugels van Zweedse investeringspartij Triton willen ADT en Hofmeester de komende jaren nationaal en internationaal groeien. De Growth Manager professionaliseert het e-commerceplatform en helpt de hele organisatie naar een volgend commercieel niveau tillen.



## Kandidaatprofiel

- Ten minste 8 jaar ervaring
- Met het optimaliseren en succesvol opschalen van een e-commerceplatform
- Analytisch
- Commercieel
- Sterk in implementatie
- Start-up- of scale-up-mindset

 **Rotterdam or Oisterwijk**  
 **Vanaf 8 jaar werkervaring**

# American Dental Trading en Hofmeester

**De Nederlandse tandartsgroothandels ADT en Hofmeester zijn onderdeel van de Nuent Group, die op haar beurt eigendom is van de Zweedse investeringspartij Triton. Naast ADT en Hofmeester horen ook Unident en Jarident bij de groep.**

De organisatie is marktleider in de Benelux en actief in verschillende Europese landen, waaronder Duitsland, Oostenrijk, Zwitserland, Frankrijk, Zweden, Finland, Slowakije en Slovenië. Ook zette de organisatie onlangs de eerste stappen in Italië en Polen. Hoewel de naam van ADT anders doet vermoeden, bestaat er geen link (meer) met Amerika. Die was er zo'n veertig jaar geleden bij de oprichting wel: toen werden de dentale producten uit Amerika geïmporteerd. De Amerikaanse link verdween, maar de naam bleef.

In Rotterdam en Oisterwijk staan de kantoren van Hofmeester en ADT, waar in totaal zo'n honderddertig mensen werken. Deze medewerkers zetten zich elke dag in om de veertigduizend klanten optimaal te bedienen en het succes en het nationale en internationale marktaandeel te versterken. In de webwinkels vinden klanten – doorgaans tandartsen, mondhygiënisten, orthodontisten en kaakchirurgen – alles wat ze in hun praktijk nodig hebben, zoals boortjes, vullingsmateriaal, reinigingsmiddelen en tandheelkundige instrumenten. In totaal tellen de webwinkels meer dan 14.000 artikelen. De belofte 'voor 18.00 uur geleverd, de volgende dag bij de klant' kan dankzij het state-of-the-art logistieke systeem in het distributiecentrum vrijwel altijd waargemaakt worden. ▶

ADT en Hofmeester staan aan de vooravond van een nieuwe fase. Met Triton aan boord worden de komende jaren op meerdere gebieden stappen gezet. De basis staat, maar met name op technisch en commercieel gebied is er ruimte voor professionalisering om de online verkoop aan te jagen. De analytische Growth Manager is de architect en uitvoerder van deze ontwikkeling, die e-commerce een flinke impuls geeft. Daarnaast richt zij/hij zich op het optimaliseren en professionaliseren van andere processen en systemen om (commerciële) groei te realiseren. ▶



# Growth Manager

**De producten van ADT en Hofmeester worden internationaal verkocht via negen verschillende websites. De organisatie groeit jaarlijks, maar benut lang niet alle potentie die de markt biedt. De reden daarvoor is vrij evident: het e-commerceplatform moet op een commerciëlere, meer datagedreven en effectievere manier ingericht worden. Aan de Growth Manager de opdracht om deze commerciële en analytische dimensie aan het e-commerceplatform toe te voegen.**

Dat begint met een gedegen inventarisatie van de huidige situatie. Hoe is het platform opgebouwd en ingericht, is dat wel de meest efficiënte manier, hoe worden de data gebruikt, welke data ontbreken en hoe premeren de huidige campagnes? De Growth Manager werpt als data-analist een gedetailleerde blik onder de spreekwoordelijke motorkap en analyseert complexe datasets op het gebied van klantgedrag, verkoop, productperformance, pricing en operationele efficiëntie. Hierna weet zij/hij precies waar het op technisch en commercieel vlak aan schort en waar mogelijkheden voor verbetering van de online journey en customer experience liggen.

Alle inzichten vertaalt de Growth Manager naar een heldere, datagedreven e-commercestrategie, waarmee zij/hij met behulp van innovatieve online marketingtools - SEO, SEA en marketing automation - doelstellingen weet te realiseren. Deze doelstellingen richten zich onder meer op het aantrekken van nieuwe klanten, betere conversie en de retentie van eenmalige klanten verhogen. Het eerste jaar moet een omzetgroei van tien procent haalbaar zijn. Logischerwijs vereist elk land een eigen strategie en aanpak, afhankelijk van de data en lokale marktontwikkelingen en -trends. ▶

In de dagelijkse praktijk werkt de Growth Manager nauw samen met collega's van de IT- en marketingteams en zoekt zij/hij proactief de samenwerking op met zusterbedrijven in Europa. Bepaalde pr- en marketingzaken zijn ondergebracht bij externe bureaus. De Growth Manager stuurt deze bureaus aan en houdt daarin scherp oog voor de effectiviteit van de samenwerking. Zij/hij rapporteert direct aan de Directeur, Niels Kleijer. Op termijn zou de Growth Manager door kunnen groeien tot een rol op Group-level. De Growth Manager kan zowel vanuit Oosterwijk of Rotterdam werken en zal met enige regelmaat het andere kantoor bezoeken.

De scope van de Growth Manager en diens impact op de organisatie zijn groot. Dat vraagt om een e-commerce professional die eerder succesvol een platform op wist te schalen en goed gedijt in de pionierende rol die daarbij hoort. In deze ondernemende, resultaatgerichte organisatie krijgt de Growth Manager alle ruimte om haar/zijn rol vorm te geven. Als blijkt dat het team uitgebreid moet worden, is dat mogelijk. Kortom: de Growth Manager zit zelf in de driver's seat en draait vanuit die positie aan de juiste knoppen om de versnelling in te zetten – en vast te houden.

Voor een nuchtere, hands-on Growth Manager biedt de rol een kans een uniek bedrijf naar de volgende groeifase te leiden. Een resultaatgerichte, strategische en analytische professional met een track record in het opschalen van een start- of scale-up en die goed gedijt in een rol waarin zij/hij veel vrijheid en vertrouwen krijgt, kan bij deze organisatie het verschil maken.



## Interesse?

ADT en Hofmeester werken voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Jessica Lim via [jessica.lim@topofminds.com](mailto:jessica.lim@topofminds.com) om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

**“Onze state-of-the-art logistics is een van de succesfactoren achter de organisatie. Met een net zo geavanceerd e-commerceplatform kunnen we écht grote stappen maken.”**

**Niels Kleijer, Directeur**