



Vacature
CCO



Easywalker ontwerpt en verkoopt kinderwagens en buggy's, met 'easy' als merkbeloofte. Het internationale groeipotentieel en de ambities zijn groot. De CCO is direct verantwoordelijk voor de verkoopstrategie en -operatie aan retailers en distributeurs, en ontwikkelt samen met de Marketing & E-commerce Director de multichannelstrategie. Een vervolgstap naar de CEO-positie ligt in de lijn der verwachting.



Kandidaatprofiel

- Vanaf 12 jaar ervaring
- In sales en e-commerce binnen consumer goods
- Ervaring in samenwerken met retailers en distributeurs
- Overziet algemene bedrijfsvoering: strategie en executie
- Zeer goed gevoel voor merken
- Ondernemend
- Inspirerende leider

📍 **Amsterdam**

👜 **Vanaf 12 jaar werkervaring**



Over het bedrijf

Easywalker

Easywalker gelooft in de Beauty of Bonding. Met makkelijk te gebruiken kinderwagens en buggy's stimuleert het bedrijf jonge ouders eropuit te gaan en zich te verbinden met de wereld. De merkbeploofte is: 'easy': easy products, easy on the pocket and easy to deal with. De kinderwagens en buggy's zijn te koop in Europa, Azië en in Australië. De producten worden in samenwerking met een toonaangevend Italiaans designbureau in Nederland ontwikkeld, en vervolgens in China gefabriceerd. Vanuit daar vinden ze hun weg naar de consument, on- en offline retailers en internationale distributeurs.

Het in Amsterdam-Zuid gevestigde Easywalker is een kleine, zeer ondernemende organisatie waarin lijnen kort zijn en bonding centraal staat. Medewerkers dragen met passie en trots bij aan het resultaat van de organisatie, en krijgen veel ruimte om ownership te nemen en ondernemerschap te tonen. Het Easywalker team onderscheidt zich door een sterke wil om te ontdekken en leren, een grote mate van veranderbereidheid, en veel aandacht voor zelfontwikkeling. Het doel van de organisatie is helder: de komende drie jaar wil Easywalker in omzet verdubbelen. Dit wil het deels bereiken door marktaandeel in bestaande markten te vergroten, maar ook door nieuwe markten aan te boren. De CCO neemt hierin de lead en tilt samen met de Sales Director de salesorganisatie naar een hoger niveau. ►



CCO

Easywalker bevindt zich in een interessante fase. Het bedrijf groeit en er is veel potentie om nationaal en internationaal verder te groeien. Sinds september 2022 is fors geïnvesteerd in de kwaliteit van Operations, Marketing, E-commerce en Product Development. De CCO is de aangewezen persoon om de kwaliteit van de commerciële organisatie structureel te verbeteren zodat het marktpotentieel optimaal benut kan worden. Daarbij gelden sales (retail en distributeurs) en e-commerce als speerpunten. Als eindverantwoordelijke voor beide domeinen ontwerpt de CCO de strategie waarmee zowel sales als e-commerce naar een hoger niveau getild worden.

In het team van de CCO zitten onder meer de Marketing & E-commerce Director en haar team, de Sales Director en zijn team, Sales Support en verschillende Field Managers. De inspirerende, coachende CCO breidt het team verder uit naargelang de behoefte aan kennis en expertise. Als lid van het MT en beoogd opvolger van de CEO is de CCO medeverantwoordelijk voor de strategische koers en het financiële resultaat van het hele bedrijf.

Binnen het uitzetten en implementeren van die strategische koers richt de CCO het vizier eerst op sales. Naast bestaande markten – BeNeLux, DACH, Iberia en Oost-Europa – wil Easywalker verder groeien in de UK, Nordics, Azië en op termijn wellicht in de Verenigde Staten. Het ontwikkelen van een gefundeerde go-to-market strategie is het startpunt en daarmee het eerste wapenfeit van de CCO. Naast het strategische brein is de CCO ook de hands-on manager die samen met de Sales Director zelf de key accounts bedient. Ook binnen het e-commercedomein liggen voor Easywalker kansen. Leunend op haar/zijn ruime ervaring binnen D2C en kennis van marketplaces bepaalt de CCO – in nauwe samenwerking met de Marketing & E-commerce Director – welke strategische stappen Easywalker moet nemen om online te groeien. Samen buigen zij zich over kansen in de markt, en vertalen deze naar aansprekende promoties waarmee Easywalker zich optimaal in de markt positioneert als betaalbaar premium merk. Dit kan uiteraard alleen als zij/hij de behoeften en wensen van consumenten enerzijds en de principes van ‘demand generation’ van merken goed begrijpt.

De CCO is een ervaren sales- en e-commerceprofessional die met een holistische blik naar organisaties kijkt. Zij/hij is strategisch, ondernemend en onverminderd ambitieus. Ook is de ideale kandidaat een verbinder met oog voor talent, die volop ruimte biedt voor persoonlijke ontwikkeling in groei – een van de kernwaarden van Easywalker. De rol is een mooie kans voor een CCO die met een heldere visie en uitgebreide skillset een bedrijf met groot marktpotentieel, een verandermindset en een grote ambitie naar de volgende fase brengt, en zichzelf in deze fase positioneert voor de rol van CEO. ►



Interesse?

Easywalker werkt voor de 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.

“Als CCO breng je onze multichannelstrategie naar het volgende niveau en leid je de geografische expansie van de organisatie. Je bouwt een vijfjarenplan, dat je met je team tot uitvoering brengt. Je passie voor ondernemerschap gaat in deze rol het verschil maken.”

**Daniel de Lange,
CEO en eigenaar**