



Vacature

Retail Directeur





Skins is een Nederlandse omnichannel retailer en distributeur van luxe cosmeticaproducten. De afgelopen jaren groeide de omzet gemiddeld met dertig procent. Met nieuwe investeerder Vendis wil Skins nationaal en internationaal verder uitbreiden. De analytische Retail Directeur leidt de uitrol van de nieuwe winkels in binnen- en buitenland.

Kandidaatprofiel

- Vanaf 12 jaar ervaring
- In retail binnen een professionele omgeving
- Ervaring met het uitrollen en managen van fysieke winkels
- Inspirerende leider
- Datagedreven en gestructureerd

 **Amsterdam**

 **Vanaf 12 jaar werkervaring**

Skins



Bij Skins vinden klanten luxe nichemerken die doorgaans niet in de reguliere retailhandel te koop zijn. Dat was ook precies het idee van Philip Hillege toen hij de keten in 2000 mede-oprichtte. Tijdens hun reizen ontdekten hij en voormalig zakenpartner Michel Poelmans regelmatig parfums die in Nederland niet verkrijgbaar waren. Dat inspireerde hen tot de opening van hun eerste winkel in de Amsterdamse Negen Straatjes. Zonder bekende namen, maar mét een selectie van zeven luxe nichemerken op de planken.

Inmiddels telt die selectie meer dan 12.000 producten van zo'n 180 boutique brands en zijn er twintig Skins-winkels in Nederland, België en Zuid-Afrika. Een deel van de winkels is eigendom van Skins zelf; een ander deel wordt geëxploiteerd door franchisenemers. De afgelopen drie boekjaren realiseerde het bedrijf een omzetgroei van zo'n dertig procent, waarmee vorig jaar de grens van veertig miljoen gepasseerd werd. In januari van dit jaar nam private-equityhuis Vendis een meerderheidsbelang in Skins. Samen met Vendis zet het bedrijf vol in op expansie, zowel in Nederland als internationaal. ▶

Retail Directeur

Vandaag de dag zijn er in Nederland dertien Skins-winkels, één in België en zes in Zuid-Afrika. Daarnaast levert Skins als B2B-distributeur ook producten aan onder meer de Bijenkorf en modehuis OGÉR. In de groeistrategie van Skins en Vendis is uitbreiding van het aantal winkels een belangrijk speerpunt. Waar nu jaarlijks één tot twee nieuwe winkels geopend worden, moeten dat er komend jaar minimaal tien zijn.

De beoogde nieuwe winkels zullen worden uitgerold in Nederland, België en Duitsland. In Duitsland is Skins nog niet actief, maar het land wordt als een zeer kansrijke markt gezien. De Retail Directeur is de drijvende kracht achter de opening en het aansturen van alle nieuwe winkels. Door structuur en overzicht te brengen, faciliteert zij/hij schaalbare groei. De Retail Directeur houdt zich moeiteloos staande in het hoge tempo waarin de openingen elkaar opvolgen, heeft een heldere helikopterview en zoomt op het juiste moment op de details in.

Skins is een datagedreven organisatie met inzicht in het hele bedrijf en de winkels. Er is een haarscherp beeld van hoe de winkels performen, wie de klanten zijn en waar ze behoefte aan hebben. Deze inzichten vormen de basis voor beslissingen van de Retail Directeur en gebruikt zij/hij om met het CRM- en E-commercetteam onder andere de customer lifetime value en het loyaltyprogramma te optimaliseren. ▶

Langetermijnvisie

De Retail Directeur maakt deel uit van een sterk MT, met onder meer de CEO, CFO, de Commercieel Directeur en oprichter Philip Hillege. Binnen het team daagt men elkaar graag uit om processen te verbeteren, nog innovatiever te werken en steeds betere resultaten te halen. In de fase waarin Skins zich bevindt, is het cruciaal om een langetermijnvisie te hebben, maar ook oog te houden voor de realiteit van de dag. De Retail Directeur schakelt snel en effectief tussen beide en begrijpt hoe beslissingen van vandaag impact hebben op de toekomst. Die strategische en analytische mindset brengt zij/hij ook proactief over aan het team en de rest van de organisatie. Zij/hij rapporteert direct aan Claudia Pouw-Dullaart, CEO.

Deze rol is bij uitstek geschikt voor een gedreven Retail Directeur die eerder verantwoordelijk was voor het openen en de dagelijkse operatie van fysieke winkels. In het hoge tempo van Skins' groei en ontwikkeling vraagt dit om een stevige leider die in deze dynamische setting het overzicht behoudt en door haar/zijn strategische werk- en denkniveau de hele organisatie naar een volgende fase tilt. ■



Interesse?

Skins werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.

Neem contact op met Janko Klaijsen via janko.klaijsen@topofminds.com.

“Skins staat aan de vooravond van een bijzondere fase. Het playbook voor de toekomst wordt op dit moment geschreven. Als Retail Directeur vind je het niet alleen mooi om in deze fase in te stappen; je brengt die energie ook over aan de rest van de organisatie. Het effectief meekrijgen in ontwikkelingen is key.”

– Claudia Pouw-Dullaart, CEO