

Vacature bij VONROC

# Commercial Director



**TOP OF MINDS**  
Executive Search



## Kandidaatprofiel

- Minimaal 8 jaar ervaring
- Met commerciële strategie
- En growth marketing
- Binnen E-commerce
- Leidinggevende ervaring in een matrixstructuur
- Ervaring met internationale platformen

 Zwolle

**De slogan van VONROC is "Build Your Future". Dit reflecteert de ambitie van het bedrijf om geweldige en betaalbare producten op de markt te brengen waarmee iedereen aan de slag kan. VONROC verkoopt de producten direct-to-consumer in zeventien landen via de eigen webshop en via marketplaces als Bol, Amazon, ManoMano en Allegro. De Commercial Director zet een Europese groeistrategie neer en leidt het volledige e-commerceteam.**

# Over VONROC

**VONROC is een jonge B.V. onder de paraplu van PTH Global. PTH staat voor People, Technology & Happiness, en dat is niet voor niets: de missie van PTH is het ontwikkelen van technische producten die het leven in en om het huis gemakkelijker maken en het geluk van klanten verhogen. Sinds de lancering van VONROC's eerste product in 2018 heeft het bedrijf een succesvolle e-commercebusiness opgebouwd in de categorieën Tools, Home, Garden en Water. Inmiddels is VONROC het best te omschrijven als een online doe-het-zelf winkel: van boormachines tot grasmaaiers en van parasols tot ventilatoren, VONROC heeft alles in huis.**

PTH is als overkoepelende holding opgericht door de komst van het merk VONROC, naast het al bestaande merk FERM. FERM is de vaste leverancier van onder andere de Action in de gereedschap-, hobby-, en tuin categorieën. Naast FERM en VONROC omvat PTH nog een aantal ondernemingen die allemaal bijdragen aan de missie van de holding. Alle bedrijven van PTH Global zijn onderdeel van het portfolio van een private-equityinvesteerder.

VONROC's indrukwekkende assortiment van meer dan 500 artikelen blijft groeien. De omzet groeit mee, de afgelopen jaren met gemiddeld 40% per jaar. VONROC is reeds actief in zeventien landen in Europa, zowel via eigen websites als via marketplaces. De potentie voor verdere groei in de Europese markt is enorm. In deze scale-upfase werkt VONROC aan het optimaliseren van alle processen en systemen en vormt het een leiderschapsteam dat gericht is op verdere groei.

Om door te groeien is een stevige commerciële strategie voor alle landen onontbeerlijk, evenals inspirerend leiderschap voor de ca. 30 fte van de afdelingen e-commerce sales, marketing en customer service. Dit wordt de verantwoordelijkheid van de Commercial Director.





# Commercial Director

**De Commercial Director is de drijvende kracht achter de verdere groei van VNROC's commerciële D2C-activiteiten. Zij/hij is verantwoordelijk voor zowel de volledige E-Commercestراتيجية als het aansturen van het volledige E-Commerceteam.**

## **Schaalbaarheid**

Voor een succesvolle strategie is het belangrijk dat de Commercial Director op internationale schaalbaarheid let. Zij/hij definieert duidelijke KPI's en ambitieuze maar haalbare tijdslijnen. De Commercial Director zorgt verder voor grondige ontwikkeling en continue verbetering van de gehele customer journey. Zij/hij identificeert en benut kansen in het snel veranderende e-commercelandschap. Daaronder valt ook het opstellen van een meerjarig assortimentsplan, in samenwerking met de afdeling Product Management.

Niet alleen het opschalen van de omzet maar ook het optimaliseren van de kostenstructuur is een verantwoordelijkheid van de Commercial Director. In samenwerking met de Director Digital Innovation werkt zij/hij aan het verder professionaliseren van processen en systemen om controleerbaarheid en winstgevendheid te vergroten.

In nauwe samenwerking met de Brand Manager zorgt de Commercial Director bovendien dat de herkenbaarheid en naamsbekendheid van VONROC wordt vergroot. Vervolgens integreert zij/hij deze plannen in de e-commercestراتيجية, met focus op het versterken van de merkbeleving en het vergroten van de klantloyaliteit.

## Visie

Een scherp oog voor trends in de markt en een strategische benadering van online verkoop zijn onontbeerlijk in deze functie. De Commercial Director leidt vanuit visie: zij/hij weet leiderschapservaring te combineren met een sterk ontwikkelde inhoudelijke kijk op de markt. Tegelijkertijd is het van belang deze visie helder en eenvoudig uit te leggen aan de rest van de organisatie. Uiteindelijk moet het team het immers gaan doen en daarbij zijn overtuigend enthousiasme en daadkracht essentieel.

**“Eén team, één doel – dat is ons motto. De kandidaat draagt dit motto uit in alles wat zij/hij doet. Met een scherp oog voor trends in de markt en een strategische benadering van online verkoop; en met heldere en verbindende communicatie naar de direct reports en de teamleden.”**

**Rick Rosberg,**  
CEO

De Commercial Director werkt nauw samen met de overige leden uit het MT. Zij/hij rapporteert aan de CEO en heeft een aantal direct reports in de matrixorganisatie. Aan de ene kant zijn dit de centrale functies van Lead Stores (verantwoordelijk voor de e-commerceplatformen) en Lead Customer Service en aan de andere kant de Country Managers (verantwoordelijk voor de lokale traffic en performance van webshop en marketplaces).

Een kandidaat met een trackrecord van leidinggevende functies in de E-Commerce-sector, die strategisch inzicht, operationele expertise en sterke leiderschaps capaciteiten bezit, krijgt de kans om een sleutelrol te spelen in het succes van VONROC.





# Interesse?

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

Neem contact op met Marc Mohr via [marc.mohr@topofminds.com](mailto:marc.mohr@topofminds.com) om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



**TOP OF MINDS**  
Executive Search