



JIMMY CHOO

Vacature

Commercieel Manager

ELHA COSMETICS

Met een indrukwekkend portfolio van topmerken zoals Versace, Dsquared2 en Jimmy Choo, is Elha Cosmetics de go-to partner voor grote retailers en schoonheidsspecialisten. Het bedrijf groeit stevig door, vooral in de grootste categorie – de fragrances. De Commercieel Manager ontwikkelt een framework dat niet alleen de huidige groei ondersteunt, maar ook de weg vrijmaakt voor toekomstige expansie.



Kandidaatprofiel

- Vanaf 8 jaar ervaring
- Met sales en marketing
- Binnen (luxe) consumer goods
- Kennis van de wereld van premium brands
- Analytisch
- Teamplayer

 **Leimuiden**

 **Vanaf 8 jaar werkervaring**

Elha Cosmetics

In 1981 begon ondernemer Leo Hertz met het distribueren van cosmeticamerken in Nederland. In ruim veertig jaar groeide zijn bedrijf uit tot een toonaangevende speler in de cosmetica- en parfumindustrie in de Benelux. Als distributeur van internationale topmerken in de Benelux, vertegenwoordigt Elha gerenommeerde merken zoals Jimmy Choo, Montblanc, Versace, La Prairie, Karl Lagerfeld, Moschino, Bergman Beauty Care en vele andere luxe namen.

Elha Cosmetics meet zich met de grootste multinationals in de branche. Wat de organisatie met name onderscheidt van deze partijen is hun snelheid, creativiteit en de persoonlijke relatie en steun die Elha klanten garandeert. Douglas en ICI Paris XL behoren tot de twee grootste klanten. Voor deze klanten is Elha veel meer dan alleen een distributeur: het is een servicegerichte organisatie die klanten op meerdere domeinen ondersteunt. Met name (online) marketing is een speerpunt van de organisatie, die al jarenlang nauw samenwerkt met retailers en schoonheidsspecialisten. Het doel is altijd om samen de merken optimaal in de markt te zetten. Zo levert Elha concrete toegevoegde waarde voor zijn klanten, een voorwaarde om in deze dynamische en competitieve markt succesvol te blijven.

Inmiddels werken er zo'n zestig mensen voor Elha, waarvan het grootste deel vanaf het hoofdkantoor in het Noord-Hollandse Burgerveen. Naast het hoofdkantoor is er ook een vestiging in het Belgische Mechelen. ►

Commercieel Manager

De Commercieel Manager wordt aangesteld om Elha commercieel naar de volgende groeifase te leiden. In die groeifase speelt de fragrances-categorie een sleutelrol. Met meer dan twintig merken in het portfolio vertegenwoordigt de tak ruim tachtig procent van de omzet; de rest van de omzet wordt gegenereerd door skincare-producten. De Commercieel Manager is verantwoordelijk voor een deel van de merken uit het geurenportfolio, en wordt daarbij ondersteund door een team van twee Product Managers, twee Account Coordinators, en een Assistent. Zij/hij werkt intensief samen met de andere Commercieel Manager, maakt deel uit van het MT en rapporteert direct aan Algemeen Directeur, Carla de Veen.

Bij Elha fungeert elk merk als een op zichzelf staande entiteit, waarvoor de Commercieel Manager een op maat gemaakte commerciële- en marketingstrategieën ontwikkelt en bijbehorende budgetten bepaalt. In nauwe samenwerking met de merken, het team en de klanten stippelt de Commercieel Manager voor elk merk een eigen koers uit voor maximaal succes, zorgt na akkoord voor zorgvuldige implementatie van het plan en is van a tot z (budget)verantwoordelijk voor de resultaten. In de uitgestippelde strategie vormen gerichte distributie, actie-, trade- en relatiemarketing de basis. ▶

Tijdens onderhandelingen en gesprekken speelt de Commercieel Manager effectief in op de wensen en behoeften van de klant, maar durft ook kritisch naar afspraken te kijken en de status quo uit te dagen. Uiteindelijk zorgt zij/hij ervoor dat Elha de klant altijd concrete toegevoegde waarde biedt, vaak in de vorm van onderscheidende, tailor-made marketingcampagnes. Sales en marketing zijn bij Elha – en met name in deze rol – behoorlijk met elkaar verweven. Ervaring in beide domeinen is dan ook essentieel. De ideale kandidaat heeft een sterk ontwikkeld commercieel brein en identificeert proactief kansen op dat gebied, maar heeft ook gedegen ervaring met online- en influencermarketingcampagnes. Daarnaast zijn goede people skills en een uitgesproken teamplayer-mindset onmisbaar, en ervaring met licentiemerken is een sterke pre. Binnen Elha is samenwerking namelijk een hele belangrijke waarde, zowel met collega's als met klanten. Het team dat de Commercieel Manager aanstuurt, gedijt goed bij een inspirerende leider die ze begeleidt, motiveert en stimuleert om zich verder te ontwikkelen.

In deze rol krijgt een sales manager met ruime ervaring in marketing – of een salesgedreven marketing manager – de kans om bij te dragen aan een belangrijke transitie binnen een ambitieuze organisatie. Daarbij gaat zij/hij zowel strategisch als hands-on te werk. Een mooie rol waarin de Commercieel Manager een cruciale rol speelt in het succes van de divisie en de toekomst van Elha Cosmetics.



Interesse?

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

Neem contact op met Marc Mohr via marcmohr@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

“Door meer structuur en efficiëntie te brengen en het team optimaal te begeleiden, zorgt de Commercieel Manager ervoor dat de divisie schaalbaar en toekomstproof wordt.”

**– Carla de Veen,
Algemeen Directeur**