

Vacature bij VillaVibes

# Managing Director



**TOP OF MINDS**  
Executive Search



## Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 jaar ervaring
- Met marketing en sales
- En leiderschap op BU-, afdelings- of organisatieniveau
- Binnen D2C, evenementen, sport, reizen of horeca
- Zowel strategisch als operationeel
- Inspirerende verbinder

 Arnhem

**VillaVibes is marktleider in Nederland op het gebied van singlesreizen en biedt, naast onvergetelijke momenten, ook unieke garanties die klanten verzekeren van een topervaring. De focus ligt op vibes en klanttevredenheid; van daaruit wil de organisatie de komende tijd gestaag groeien. En de nieuwe Managing Director maakt dit mogelijk.**

# Over VillaVibes

**Wat VillaVibes betreft is single zijn iets om van te genieten – misschien zelfs wel een van de mooiste perioden in het leven. Singles hebben de vrijheid om hun dromen na te jagen, uit te zoeken wat ze belangrijk vinden en heel veel leuke mensen te ontmoeten. VillaVibes helpt hen daarbij door singlesreizen aan te bieden met een zonnige schoolreisvibe voor volwassenen. Méér dan vrij gezellig dus.**

Natuurlijk kunnen deelnemers op zo'n reis de liefde van hun leven ontmoeten. Maar een singlesreis van VillaVibes draait vooral om een bredere blik krijgen, goede gesprekken voeren, nieuwe vriendschappen sluiten en plezier hebben. Of die nieuwe herinneringen en vrienden voor het leven nu gemaakt worden in de Gambiaanse zon of op een Franse piste: VillaVibes garandeert sfeer.

Dat is trouwens niet het enige dat VillaVibes garandeert. Het bedrijf geeft voor elke reis een 'gelijkgestemdengarantie', gestut door zes beloften die uniek zijn in de markt en die het bedrijf altijd nastreeft. Deze beloften zijn een goede genderbalans, een sfeerbevooroderende groepsgrootte, een vergelijkbaar opleidingsniveau, exacte leeftijdscategorieën, een vertrekgarantie en gratis annuleren.

Het bedrijf is in 2002 gestart door Harold Blanken, destijds zelf vrijgezel en op zoek naar de ware. Toen hij die eenmaal gevonden had, was hij zo enthousiast over de groepsreizen dat hij samen met zijn vrouw het bedrijf bleef uitbreiden en leiden. Inmiddels heeft VillaVibes bijna een kwart eeuw ervaring met singlesreizen voor hogeropgeleiden. Het bedrijf is de afgelopen tijd gegroeid onder leiding van een interimdirecteur, die zich specifiek richtte op het stroomlijnen van processen. Nu geeft die zijn stokje door aan een nieuwe, mensgerichte Managing Director om de groeistrategie van VillaVibes waar te maken.





# Managing Director

**De nieuwe Managing Director geeft richting aan de groeiambities van VillaVibes door te structureren, te inspireren en te sturen op resultaat. Zij/hij begeleidt VillaVibes in de volgende groeifase, waarin de eigenaren langzamerhand een stap terug doen om uiteindelijk als aandeelhouder en adviseur bij het bedrijf betrokken te blijven. De Managing Director hoeft de groeistrategie niet vanaf de grond op te bouwen. Wel zorgt zij/hij voor de verdere ontwikkeling en uitvoering ervan.**

## **Groei op basis van kwaliteit en naamsbekendheid**

De omzet van VillaVibes moet de komende drie jaar stijgen van tien naar vijftien miljoen. Dit is verdeeld in drie fasen: vijf procent in het eerste jaar, acht procent in het tweede jaar en tien procent in het laatste jaar. Meer mag natuurlijk, maar belangrijker is dat vanuit de visie van VillaVibes aan de voorwaarden voor langdurig succes wordt voldaan.

De focus ligt op de kwaliteit van het team en product, een torenhoge klanttevredenheid, een grotere naamsbekendheid en een ultrastevig merk met sterke positieve associaties bij de consument. Zo ontstaat een systeem van actieve referrals waarmee het bedrijf de markt van singlesreizen kan domineren. Natuurlijk is ook innovatie cruciaal: het ontwikkelen van nieuwe reisconcepten die aansluiten bij de missie en visie van VillaVibes en bij de wensen en verwachtingen van de doelgroep.

## **Verantwoordelijkheden**

De Managing Director geeft leiding aan het kleine, jonge MT van VillaVibes en zet ook de toon wat betreft leidinggeven in het hele bedrijf. Zij/hij doet dit door medewerkers en teams te verbinden, inspireren en ondersteunen in hun

ontwikkeling. Het MT is inhoudelijk ijzersterk, maar kan kwalitatief nog groeien door middel van coaching op managementvaardigheden. Ook bewaakt de Managing Director budgetten en risico's en werkt zij/hij samen met de aandeelhouders aan een constructieve adviesstructuur, die rust en ruimte creëert en tegelijkertijd de organisatie scherp houdt.

De uitdagingen liggen op dit moment vooral op het gebied van Marketing en Sales. De naamsbekendheid van VillaVibes moet omhoog en daarbij is het van belang dat het merk de associatie van singlesreizen bij de consument ombuigt, zoals de afgelopen jaren bijvoorbeeld ook in de markt van dating-apps is gebeurd. Wie nog nooit op singlesreis is geweest vindt het idee soms spannend of heeft er het verkeerde beeld bij. Maar VillaVibes staat juist voor onvergetelijke ervaringen, passend bij een festivalpubliek dat groots en meeslepend wil leven – evenals bij de introverte intellectueel op zoek naar diepgang. De Managing Director brengt commerciële expertise mee om op dit gebied de medewerkers te inspireren en de lijnen uit te zetten.

**“Ook het opbouwen van het team wordt direct een belangrijke focus van de Managing Director. Er is ruimte om de organisatie te laten groeien van twaalf naar achttien medewerkers. Door nieuw, energiek talent aan te trekken kan de Managing Director direct haar/zijn stempel zetten en ook op het vlak van team en cultuur een eigen koers varen.”**

**Harold Blanken,**  
oprichter en eigenaar





De Managing Director is een gedreven, mensgerichte en toegankelijke leider die gelooft in de missie van VillaVibes. Zij/hij kan een visie vertalen naar een actieplan en schakelt moeiteloos tussen strategie en praktische uitvoering. Zij/hij inspireert, motiveert en zorgt ervoor dat de organisatie soepel functioneert.

Op dit moment verzorgt VillaVibes reizen voor zo'n tienduizend singles per jaar. De nieuwe Managing Director maakt het mogelijk de totale doelgroep van 1,5 miljoen hogeropgeleide singles in Nederland te bereiken met het unieke concept van VillaVibes. Zo verrijkt zij/hij de levens van honderdduizenden vrijgezellen met ervaringen om nooit te vergeten.



# Interesse?

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

Neem contact op met Gijs Millaard via [gijs.millaard@topofminds.com](mailto:gijs.millaard@topofminds.com) om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



**TOP OF MINDS**  
Executive Search