

Vacature bij EQOM Group

Commercial Lead - Benelux

EQOM
GROUP



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 8 jaar ervaring
- Brede achtergrond in het e-commercedomein
- Datagedreven
- Sterke business-sense
- Verbindende leider die mensen in beweging krijgt

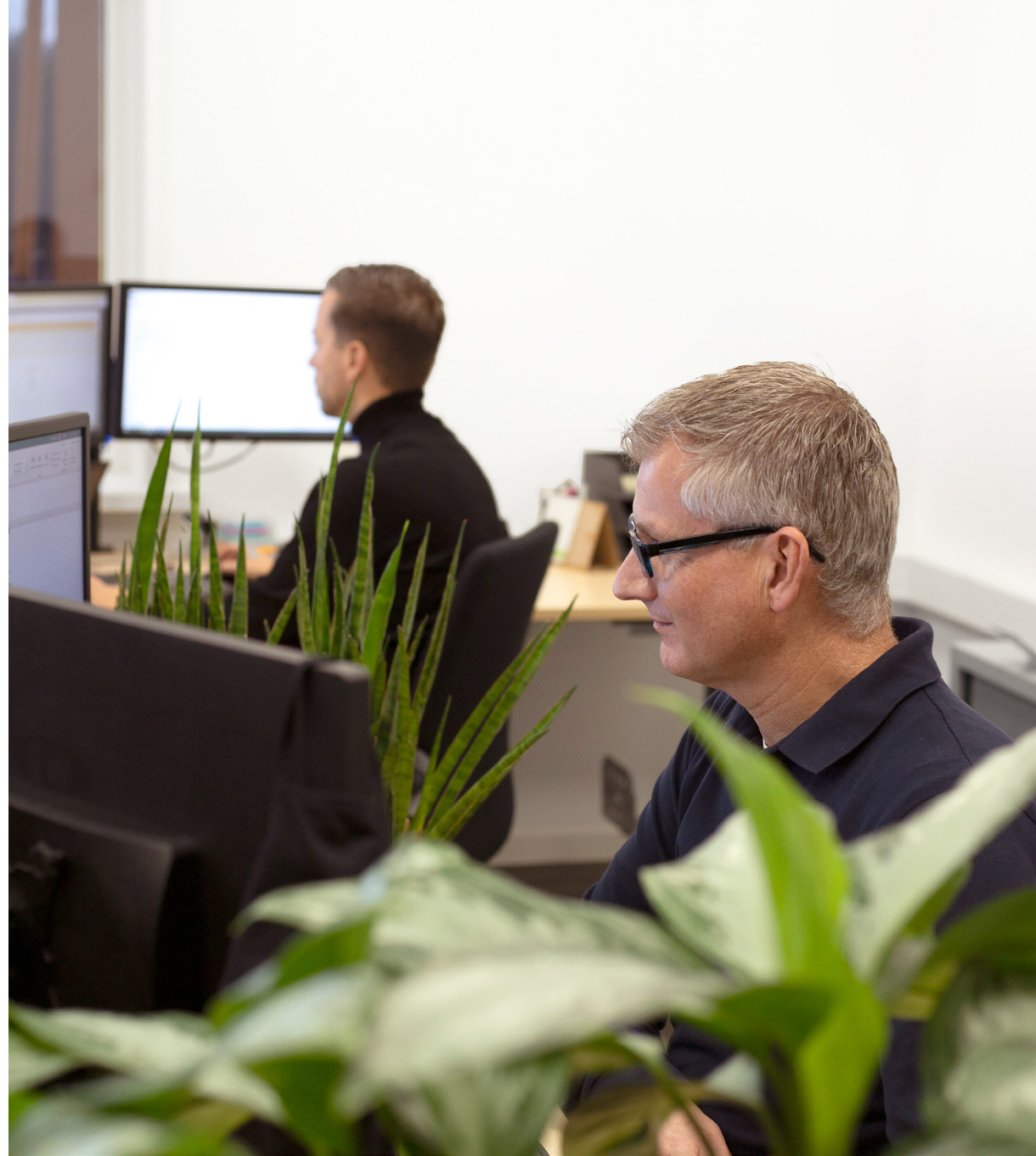
 Hilversum

EQOM Group behoort tot de grootste aanbieders van sexual wellness-producten in Europa en is actief in meer dan zestig landen, met ambitieuze plannen voor verdere groei. Als P&L-verantwoordelijke voor de Benelux-labels – met EasyToys als grootste – zorgt de Commercial Lead dat e-commerce, performance marketing, brand en CRM als één geheel samenwerken om de top- en bottomline doelstellingen te realiseren.

Over EQOM Group

E-commerce, Quality, Open-mindedness en Multinational zijn de vier waarden die samen EQOM vormen en de essentie van het bedrijf weergeven. Maar de missie van de organisatie gaat verder dan dat: het draait om het wegnemen van schaamte en het bevorderen van een open houding ten opzichte van seksualiteit en zelfacceptatie. De visie is een wereld zonder taboes, waar seksueel welzijn voor iedereen toegankelijk is. Als een van de belangrijkste spelers in de sexual wellness-branche verbindt EQOM Group toonaangevende merken en sterke bedrijven om uit te groeien tot de absolute leider in de markt. EQOM richt zich op een brede groep mensen, van jong tot oud, met als doel het vergroten van seksueel welzijn en het ondersteunen van mensen met seksuele klachten door gezondheidsproblemen.

In 2020 ontstond de EQOM Group door de fusie van EDC Retail, een Europese marktleider in erotiek en bekend van EasyToys, en groothandel Eropartner Distribution, een belangrijke leverancier voor onder meer Duitsland en Scandinavië. Met steun van investeringsmaatschappij Waterland werden in 2021 bekende merken zoals het Nederlandse Christine le Duc, de Noorse Kondomeriet en Nytelse, en het Duitse Amorelie aan het portfolio toegevoegd. Daarna volgden nog overnames in het Verenigd Koninkrijk, Polen, Frankrijk, Italië en Spanje. Vanuit het hoofdkantoor in het Groningse Veendam opereert het bedrijf in meer dan zestig landen. Hoewel het merendeel van de verkoop online plaatsvindt, zijn er tegenwoordig ook steeds meer fysieke winkels, zoals Kruidvat, Etos en Hema die de sexual wellness-producten in hun assortiment hebben opgenomen.





Talent hub in Hilversum

Van een decentrale groep bedrijven ontwikkelde EQOM zich de afgelopen jaren tot een steeds meer geïntegreerde organisatie met 360 medewerkers, een omzet van ongeveer 160 miljoen euro en grote internationale ambities. De komende tijd staat het vizier volledig op verdere professionalisering en integratie van de groep. De missie blijft leidend: de onbetwiste marktleider in de sexual wellness-industrie worden. Een belangrijk initiatief is de ontwikkeling van een talent hub in Hilversum, waar de komende anderhalf tot twee jaar diverse centrale functies worden samengebracht, waaronder de Commercial Lead.



Commercial Lead – Benelux

De Commercial Lead is verantwoordelijk voor het waarmaken van de commerciële ambities van EQOM door samenwerking tussen domeinen als performance marketing, e-commerce, CRM en brand structureel te verbeteren. Niet via hiërarchie, maar via invloed: deze rol heeft geen direct reports, maar wel de eindverantwoordelijkheid over een P&L van ruim 45 miljoen euro en rapporteert direct aan Anneke Kamphuis, Chief B2C Officer.

In een organisatie waar shared services over meerdere landen en merken heen opereren, komt effectieve samenwerking niet altijd vanzelf. Precies daar ligt de focus van de Commercial Lead. Door in de data te duiken en scherpe analyses te maken – op KPI's zoals traffic, conversieratio en orderwaarde – wordt helder waar de performance achterblijft en waar de grootste commerciële kansen liggen. Daarnaast werkt de Commercial Lead intensief samen met Finance aan het opstellen en actueel houden van het financiële jaarplan, inclusief maandelijkse updates en latest estimates. Dit plan wordt vervolgens vertaald naar concrete doelen per shared service, zoals de omzetbijdrage van CRM, brand en performance marketing. Waar nodig stuurt de Commercial Lead doelstellingen en plannen op wekelijkse basis bij.

Ook marktontwikkelingen en het gedrag van concurrenten volgt de Commercial Lead nauwlettend, zodat snel en gericht kan worden geacteerd of bijgestuurd wanneer dat nodig is. Of het nu gaat om het optimaliseren van de belangrijkste CRM-flows voor de Benelux of het coördineren van een campagnekalender: de Commercial Lead zorgt dat de juiste teams hierin samenwerken en stuurt op focus en voortgang. Alles komt samen in een strategisch plan per land, met heldere prioriteiten en strakke deadlines.

Vervolgens koppelt de Commercial Lead de plannen terug aan de teams en specialisten die ermee aan de gang gaan. Doordat zij/hij heel goed is in het opbreken van complexe situaties in heldere, uitvoerbare stappen, is voor iedereen duidelijk wat er moet gebeuren en waarom. Hoewel de verantwoordelijkheid voor de strategische plannen bij de afzonderlijke domeinen ligt, is de Commercial Lead wel een waardevolle inhoudelijke sparringpartner. Diezelfde relatie bestaat tussen de Commercial Lead en Business Control: als waardevol klankbord helpt deze discipline de Commercial Lead om inzichten te verdiepen, plannen te onderbouwen en scherpe forecasts neer te zetten.

De rol komt met veel exposure richting de directie en investeerder: er is wekelijkse afstemming met de Benelux-vertegenwoordigers van de shared services in een gezamenlijke trading update, en er wordt maandelijks gerapporteerd aan de directie, soms zelfs rechtstreeks aan Waterland. Als omzet of resultaten achterblijven, licht de Commercial Lead toe wat er speelt en wat het concrete actieplan is.

Tot slot jaagt de Commercial Lead ook fundamentele verbeteringen aan in de bredere organisatie, bijvoorbeeld door het datateam richting te geven in het ontwikkelen van nieuwe inzichten die nodig zijn om gericht te kunnen sturen. Daarmee gaat deze rol verder dan alleen P&L-verantwoordelijkheid: de Commercial Lead is een linking pin binnen de commerciële operatie.





“Een Commercial Lead die complexiteit effectief kan doorgronden en naar heldere inzichten weet te vertalen, ziet precies waar het verschil gemaakt kan worden. In deze rol moet je kunnen schakelen tussen overzicht en detail – met scherpe analyses, business-sense en een verbindende persoonlijkheid die mensen in beweging krijgt.”

Anneke Kamphuis,
Chief B2C Officer

De kracht van deze rol schuilt in de combinatie van analytisch vermogen, business-sense en verbindend leiderschap. De ideale kandidaat is in staat om snel pijn- en verbeterpunten te signaleren, verbanden te leggen, en kansen scherp en helder te communiceren naar alle betrokken domeinen. De impact zit in het in beweging krijgen van specialisten, met data als onderbouwing, een goed verhaal en het juiste gevoel voor timing.

EDC
WHOLESALE



Interesse?

EQOM Group werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem contact op met Marc Mohr via marc.mohr@topofminds.com om
te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search