

Vacature bij Knauf

Marketing Director

KNAUF



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 12 jaar ervaring
- Als marketingleider met omzetverantwoordelijkheid op productgroepniveau
- Commerciële ervaring in field sales en/of key account management
- Zet marketing stevig neer als richtinggevende kracht voor sales en operations
- Sterk in strategieontwikkeling en het organiseren van uitvoering
- Brengt structuur aan in een groeiend team
- Stuurt op eigenaarschap
- Nederlands- en Engelstalig

 **Utrecht**

Knauf is wereldwijd marktleider in gipsproducten, met tachtig procent marktaandeel in Nederland bij stukadoors en een sleutelrol in grote bouwprojecten. De koers die de Marketing Director per productgroep uitzet, bepaalt hoe Knauf de Nederlandse markt opgaat. Met een breed portfolio van gipsproducten, plafond-, wand- en vloersystemen speelt zij/hij een sleutelrol in het realiseren van ambitieuze groei.

Over Knauf

Wat in 1932 begon als de visie van twee jonge mijnbouwkundige ingenieurs en broers, Karl en Alfons Knauf, groeide uit tot een uiterst succesvol wereldbedrijf. In de afgelopen vijf jaar groeide Knauf van zeven naar zestien miljard euro omzet – een explosie gedreven door autonome groei en grote overnames zoals USG in de VS en Borado in Azië. Toch is het bedrijf nog altijd in handen van de oprichtersfamilie, en dat merk je in de cultuur: Knauf is groot geworden door ondernemerschap en laat die mentaliteit bewust intact. Tot op het hoogste niveau staat de organisatie dicht bij de markt.

Knauf behoort wereldwijd tot de grootste producenten van gipspleisters, -platen en droge afbouwsystemen. Daarnaast levert het bedrijf ook plafonds en vloersystemen en, onder de aparte entiteit Knauf Insulation, multi-materiaal isolatieoplossingen (waaronder minerale wol, EPS en XPS). Die brede productportefeuille stelt het bedrijf in staat om niet alleen hoogwaardige bouwmaterialen te leveren, maar ook mee te denken met aannemers en architecten. Zo ontwikkelt Knauf slimme oplossingen die het bouwproces efficiënter, veiliger en toekomstbestendiger maken, zoals prefabmodules, BIM-integraties (Building Integration Modeling) en ondersteuning bij bestekontwikkeling. In Nederland levert de combinatie van productdiversiteit en diepe marktkennis een dominante marktpositie op en een sterke reputatie bij grote aannemers.





Wereldwijd stelt Knauf meer dan 43.000 mensen te werk. In Nederland werken ongeveer tweehonderd medewerkers binnen de divisie gips en plafonds, verspreid over productie, distributie en commerciële teams. De organisatie is bewust plat georganiseerd, met korte lijnen en een cultuur waarin ook het senior management nauw betrokken blijft bij de dagelijkse praktijk. Die directe lijnen maken Knauf Nederland wendbaar, pragmatisch en mensgericht – een omgeving waar marketing, sales en operatie samenwerken aan groei, met ruimte voor initiatief en eigenaarschap.



Marketing Director

Knauf wil in Nederland doorgroeien van tweehonderd naar driehonderd miljoen euro omzet, een ambitie die niet alleen vraagt om commerciële slagkracht, maar ook om strategische regie. In deze marketinggedreven organisatie, speelt de Marketing Director daarin een bepalende rol. Zij/hij is verantwoordelijk voor de omzet en bepaalt per productgroep hoe Knauf de markt betreedt: met welke proposities, tegen welke prijs, via welke kanalen. Haar/zijn visie is sterk bepalend voor de klantenstrategie van sales en de distributie- en operationele strategie. Om die koers stevig te verankeren in de organisatie, is overtuigend en verbindend leiderschap onmisbaar.

Het team

De Marketing Director geeft leiding aan een groeiend team van ongeveer dertig professionals, waaronder marketeers, productmanagers en specialisten in marketingcommunicatie. De marketeers zijn per productgroep verantwoordelijk voor de strategie en het jaarplan, op basis van marktontwikkelingen en productbehoeften, en sturen ook de uitvoering aan. Productmanagement draagt de verantwoordelijkheid voor het portfolio en staat dicht bij de praktijk: op de bouwplaats, in gesprek met klanten, om te signaleren waar verbetering mogelijk is in het hier en nu. De samenwerking tussen marketing en productmanagement resulteert in een portfolio dat continu evolueert en klaar is voor de toekomst.

Het team van tien technische specialisten onder leiding van de Marketing Director levert technische producttrainingen aan de organisatie en zorgt voor de certificering van producten en systemen. Daarnaast werken ze ook meer en meer samen met architecten en aannemers in BIM om Knauf te onderscheiden als partner binnen de projectenmarkt. Op die manier kunnen bijvoorbeeld op maat gemaakte systemen worden aangeleverd die volledig in de keten zijn afgestemd op levertijd en positie op de bouwplaats. Tot slot geeft de Marketing Director ook input om werkwijzen te vernieuwen en de datagedreven aanpak binnen de hele marketingorganisatie te versterken.

“Bij Knauf zit marketing aan de voorkant. De Marketing Director zet de lijn uit en zorgt dat die koers ook echt gedragen en uitgevoerd wordt – door het team en de rest van de organisatie. Dat vraagt strategisch inzicht, maar net zo goed leiderschap en lef.”

**Rob van Groningen,
Managing Director Knauf Nederland**

De Marketing Director rapporteert rechtstreeks aan de Algemeen Directeur en fungeert als diens sparringpartner op het vlak van marktontwikkeling, proposities en commerciële strategie. Zij/hij maakt deel uit van het Business Team van Knauf Nederland, waarin de primaire processen samenkomen en de koers van de organisatie wordt bepaald. In dit team werken de verantwoordelijken voor marketing,





sales, supply chain en finance nauw samen om strategische keuzes af te stemmen en te implementeren. Daarnaast is er een functionele rapportagelijns naar de Europese marketingorganisatie binnen Knauf. De Marketing Director werkt actief samen met dit internationale netwerk van peers, waar kennisuitwisseling, synergie en gezamenlijke ontwikkeling van best practices centraal staan.

Een opportuniteit met vrijheid en verantwoordelijkheid

Deze rol is bij uitstek geschikt voor een ervaren en sterk ambitieuze commerciële leider die stuurt op strategie en structuur, maar de uitvoering met vertrouwen overdraagt aan het team. De Marketing Director staat dicht genoeg bij de praktijk om richting te geven en de juiste vragen te stellen, zonder zelf in uitvoering te verzanden. Zij/hij evalueert de kwaliteiten binnen het team, ontwikkelt medewerkers waar nodig, en zorgt dat verantwoordelijkheden op de juiste plek liggen. De rol vereist nauwe samenwerking met collega-directeuren, gevoel voor commerciële samenhang en het vermogen om marketing als kompas voor de organisatie te laten werken. Ook binnen het internationale netwerk van marketingcollega's draagt zij/hij actief bij aan kennisdeling en het versterken van cross-market samenwerking.

Knauf biedt de Marketing Director een omgeving met de vrijheid om stevige ambities te realiseren in een duurzaam en betrokken bedrijf dat opereert in een dynamische markt. Voor een leider die impact wil maken op strategisch en operationeel niveau, is dit een uitgelezen kans om de commerciële groeiambities van Knauf Nederland mee waar te maken.



Interesse?

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

Neem contact op met Stephanie Stuit via **StephanieStuit@topofminds.com** om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search