

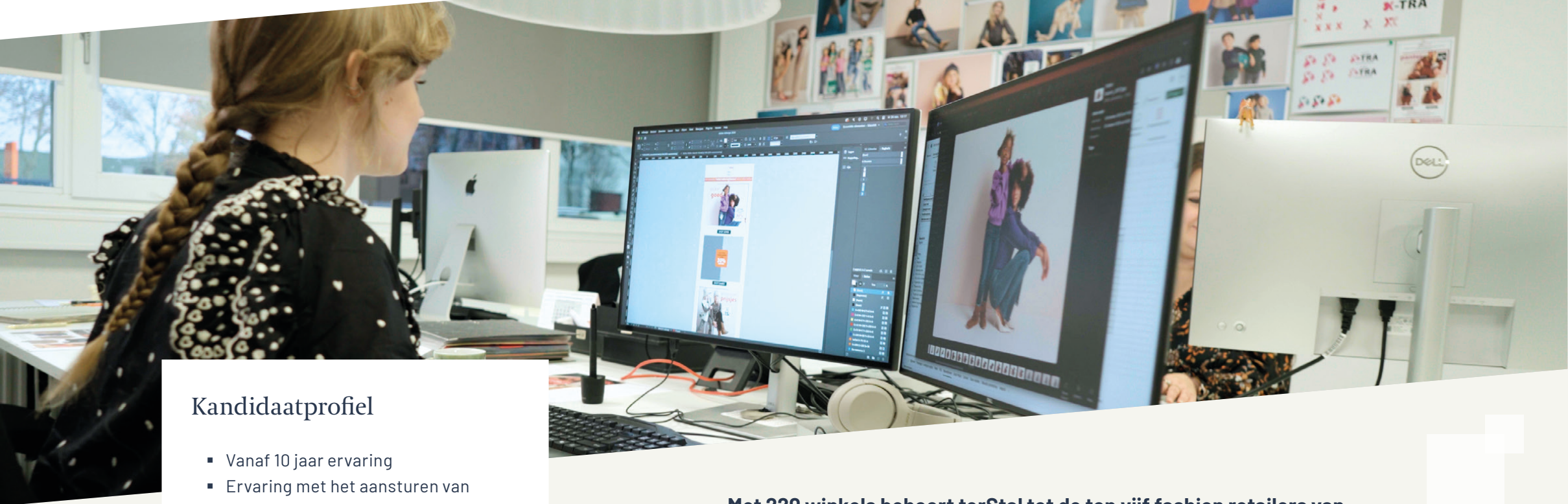
Vacature bij terStal

Head of Retail

terStal



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 jaar ervaring
- Ervaring met het aansturen van winkels en teams
- Verbindende leiderschapsstijl
- Hoog ambitieniveau
- Strategisch en analytisch
- Operationeel sterk
- Passie voor retail

 **Nederland**

Met 220 winkels behoort terStal tot de top vijf fashion retailers van Nederland. Waar andere retailketens het moeilijk hebben, blijft terStal groeien, zowel in de fysieke winkels als online. De komende jaren wil het bedrijf zo'n tachtig nieuwe vestigingen openen. De Head of Retail vertaalt de strategische doelen naar de winkelvloer zodat terStal de ambitieuze groeiplannen kan verwezenlijken.

Over terStal

Er zijn nog altijd consumenten die terStal niet kennen, wat best opmerkelijk is voor een van de grootste fashion retailers van het land. Een van de redenen voor deze relatieve onbekendheid is de locatiekeuze. TerStal kiest bewust voor locaties buiten drukke winkelstraten en in kleinere winkelcentra. Zo blijft het contact met klanten persoonlijk, warm en laagdrempelig: klanten kunnen gemakkelijk voor de deur parkeren en de winkel binnenlopen. De komende jaren wil terStal uitbreiden naar driehonderd vestigingen, voornamelijk met nieuwe winkels in het westen van het land. Ook de webshop – die momenteel zo’n twintig procent van de omzet genereert – biedt volop ruimte voor verdere groei.

Een andere factor achter het succes van terStal is de snelheid van de collecties. Elke twee weken ligt er een nieuwe collectie in de winkel, in het hoogseizoen zelfs wekelijks. Zo wil het merk voorkomen dat er meerdere kinderen in hetzelfde dorp in dezelfde terStal-jas rondlopen. Met die snelle omloop en fashionable uitstraling onderscheidt terStal zich van de discounters en positioneert het zich met een sterke prijs-kwaliteitverhouding stevig in het middensegment.

Ondanks de uitdagende retailmarkt blijft terStal groeien, zowel in de winkels als online, dankzij een platte, wendbare organisatie en het gedreven team op het hoofdkantoor in Almelo. Ideeën kunnen razendsnel van het hoofdkantoor naar de winkelvloer verplaatst worden. Ondernemerschap en nuchterheid voeren in deze organisatie de boventoon, gecombineerd met samenwerking en teamspirit.





Head of Retail

De winkels van terStal spelen een sleutelrol in de aanhoudende groei. Het zijn plekken waar klanten graag komen en medewerkers met plezier werken. Om het succes vast te houden en de groei verder te versnellen, is er behoefte aan een ervaren en ondernemende Head of Retail. In deze rol draait het om het verbeteren van winkelperformance en het realiseren van groei, met duidelijke targets op omzet, klantbeleving en operationele efficiëntie. Jaarlijkse like-for-like groei vormt een belangrijk ijkpunt: bestaande winkels beter laten presteren, nieuwe vestigingen openen en klanten stimuleren om vaker te komen en meer te besteden, onder andere via effectieve visual merchandising-instructies en commerciële campagnes. Met een goed gevoel voor cijfers, een pragmatische aanpak en sterke people skills weet de Head of Retail verbeteringen direct om te zetten in zichtbaar resultaat, met aandacht voor loonkosten, ziekteverzuim en een gezonde winstbijdrage per winkel.

De Head of Retail werkt nauw samen met de andere Head of Retail. Beiden zijn verantwoordelijk voor een deel van Nederland en geven leiding aan vier regiomanagers, die elk zo'n twintig tot dertig winkels aansturen. Deze regiomanagers zien de Head of Retail als sparringpartner en klankbord: iemand met inzicht en ervaring, die zichtbaar aanwezig en benaderbaar is. De Head of Retail ondersteunt deze regiomanagers, zowel door strategisch advies als operationele oplossingen te geven en stimuleert een cultuur waarin medewerkers verantwoordelijkheid nemen en het elke dag beter willen doen dan de dag ervoor. Met als resultaat: betere winkelresultaten, gemotiveerde teams en tevreden klanten. In de praktijk werkt de Head of Retail gemiddeld één dag per week vanuit Almelo; de rest van de tijd is zij/hij in de winkels of werkt hybride. De functie rapporteert direct aan de CEO.

” We groeien al jaren tegen de marktdynamiek in, omdat we wendbaar zijn en durven door te pakken. Als Head of Retail combineer je de strategische visie om de winkel van de toekomst te schetsen met een hands-on aanpak om die visie te realiseren. Met een duidelijke roadmap en doortastend leiderschap help je ons de groeiambities verder waar te maken.”

▪ **Niek Gloudemans, CEO**

Deze positie past bij een ervaren retailprofessional die de dynamiek van de sector kent en strategie effectief naar de praktijk kan vertalen. Vanuit visie en ervaring weet deze leider wat nodig is om winkelprestaties te verbeteren en combineert dat met de operationele discipline en daadkracht om optimalisatieplannen te implementeren. Leeftijd of senioriteit is in zekere zin minder belangrijk dan persoonlijkheid, mindset en de juiste cultural fit. Een nuchtere, betrokken leider die snel schakelt, eigenaarschap toont en plezier haalt uit het samen realiseren van ambitieuze doelen, komt in deze rol volledig tot haar/zijn recht.





Interesse?

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



TOP OF MINDS
Executive Search