

Vacature bij EQOM Group

Chief B2C Officer

EQOM
GROUP



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 15 jaar ervaring
- In e-commerce
- Bewezen track record in het realiseren van commercieel succes
- Ervaring in een internationale matrixorganisatie
- Empathische people manager
- Data-savvy
- Sterke focus op executie en resultaat

 **Hilversum**

EQOM wil de onbetwiste marktleider in sexual wellness worden en is – met Waterland als strategisch investeerder – hard op weg die ambitie te verwezenlijken. De Chief B2C Officer versterkt de commerciële slagkracht en borgt een uniforme, datagedreven way of working in alle landen.

Over EQOM Group

In 2021 ontstond EQOM Group uit een fusie van groothandel Eropartner en EDC Retail, Europees marktleider en bekend van EasyToys. Toen PE-investeerder Waterland de partijen samenbracht, kwam de groei dankzij een gerichte buy-and-buildstrategie in een stroomversnelling terecht. Sindsdien leidt EQOM als koploper the way forward in de dynamische sexual wellness-markt. Met de opening van het nieuwe satellietkantoor in Hilversum werd recentelijk een volgende, belangrijke stap in de professionaliseringslag gezet.

Vanuit kantoren in Hilversum, het Groningse Veendam, Londen, Parijs, Berlijn en Noorwegen bedient EQOM consumenten in meer dan zestig landen. Het portfolio bestaat uit merken zoals EasyToys, Christine le Duc, Amorelie, Beate Uhse, Kondomeriet en Adam & Eve. Consumenten worden bereikt via een combinatie van eigen e-commerceplatformen, marketplaces, retailpartners en B2B-distributiekkanalen. E-commerce is nog altijd het belangrijkste verkoopkanaal, maar de producten liggen inmiddels ook in de schappen van ketens als Kruidvat, Etos en Hema. Daarnaast ziet EQOM volop kansen om de consument ook op andere plekken te bereiken, zoals in convenience stores, on-the-go shops, city stores en festivals.

Na een snelle groei tijdens de coronajaren vlakke de groei af, in lijn met de ontwikkelingen in de online retail. Daaropvolgend verschoof EQOM's focus van snelle schaalvergroting naar winstgevendheid, efficiency en het professionaliseren van structuren en processen. Sinds 2024 ligt de nadruk op het creëren van een geïntegreerde werkwijze tussen landen en een shared service-organisatie. Dat betekent: duidelijke verantwoordelijkheden, uniforme processen en datagedreven sturing op performance. Zo evolueerde EQOM van een decentrale groep bedrijven naar een volwassen, geïntegreerde organisatie. Een andere mijlpaal was dat Chief B2C Officer Anneke Kamphuis de stap maakte naar CEO, waardoor haar eerdere positie vacant is.





Chief B2C Officer

De B2C-organisatie staat, maar de lat ligt significant hoger: versnellen van performance, standaardiseren van werkwijzen en realiseren van winstgevende groei, met de ambitie om de marktpositie verder te versterken. De Chief B2C Officer is commercieel verantwoordelijk voor de internationale divisie van ongeveer 150 medewerkers en stuurt direct de P&L-verantwoordelijke country leads en de shared services aan op het gebied van performance marketing, media efficiency, e-commerce en CRM.

Met een duidelijke focus op resultaat zet de Chief B2C Officer de koers op korte termijn om in meetbare resultaten. In een markt die nauwelijks groeit, vraagt dit om een sterke drive en een groot gevoel van ownership. Beslissingen neemt deze professional altijd met volledige grip op de P&L en met het doel de commerciële performance te versterken. Twee organisatorische prioriteiten staan voorop: een uniforme werkwijze doorvoeren en de samenwerking tussen landen en het shared services center versterken. Onder leiding van de Chief B2C Officer worden processen verder geprofessionaliseerd en geharmoniseerd, terwijl differentiatie alleen wordt toegepast als dit duidelijk meerwaarde biedt.

Dit is een rol voor een ervaren e-commerceprofessional met een scherp commercieel instinct, sterke marketingaffiniteit en het vermogen om teams te sturen en te challengen op basis van data. De Chief B2C Officer overziet zowel performance- als brandmarketingactiviteiten en zorgt ervoor dat marketinginvesteringen bijdragen aan duurzame groei en merkvoorkeur. Het resultaat is altijd leidend, en met sterke people skills inspireert de Chief B2C Officer medewerkers om met diezelfde focus en drive doelstellingen te realiseren. Zij/hij kan op strategisch niveau meedenken, maar verliest nooit de focus op executie en het financiële resultaat uit het oog.

” *De Chief B2C Officer verbetert de commerciële performance en zorgt dat alle landen op een consistente, uniforme manier samenwerken. Met zo’n groot, internationaal team is leiderschap essentieel: mensen positief stimuleren, meenemen in veranderingen en verder ontwikkelen. Financieel inzicht en P&L-ervaring zijn cruciaal: elke beslissing moet bijdragen aan zowel topline groei als kostenbeheersing.*

▪ **Anneke Kamphuis, CEO**

Voor deze functie is een stevige, besluitvaardige persoonlijkheid nodig, die met een communicatieve stijl van leidinggeven mensen weet te enthousiasmeren en inspireren. Als lid van de directie is de Chief B2C Officer zichtbaar aanwezig – gemiddeld twee dagen per week in Veendam – en reist in de beginfase regelmatig naar de verschillende landen om de samenwerking te verdiepen en de gestandaardiseerde werkwijze te verankeren. Daar hoort ook het verder versterken van het (management) team bij: de juiste mensen op de juiste posities brengen om samen de ambities waar te maken.





Interesse?

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

Neem contact op met Marlies Hoogvliet via marlies.hoogvliet@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search