

Vacature bij Goliath

Country Manager Benelux



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 8 jaar commerciële ervaring
- In Consumer Goods
- Ervaring met retail en marketplaces
- Track record in het ontsluiten van nieuwe kanalen en realiseren van groei
- Ondernemend, commercieel en strategisch

 Hattem

Goliath behoort al decennialang tot de bestverkochte speelgoedmerken ter wereld en is een vaste waarde in de speelgoedkast van miljoenen huishoudens. In de Benelux heeft het bedrijf een sterke positie opgebouwd, met tegelijkertijd duidelijke kansen om nieuwe commerciële kanalen te ontwikkelen. Om deze volgende groeifase vorm te geven, trekt Goliath een Country Manager Benelux aan.

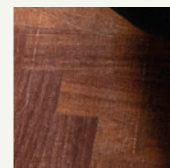
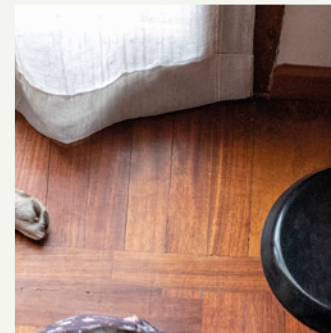
Over Goliath

Goliath werd in 1980 opgericht door ondernemer Adi Golad. Het idee om Rummikub naar Nederland te brengen legde de basis voor een bedrijf dat zich in de decennia daarna ontwikkelde tot een internationale speler in spellen en speelgoed. Vandaag de dag is Goliath een wereldwijde fabrikant en distributeur met een portfolio van bekende merken zoals Rummikub, Triominos, Sequence en Domino Express.

Het succes van het bedrijf is altijd gebaseerd op een cruciaal uitgangspunt: sterke producten die generaties lang relevant blijven. Waar veel spelers in de industrie sterk leunen op licenties of kortstondige trends, richt Goliath zich nadrukkelijk op spellen en speelgoed die zichzelf op lange termijn bewijzen. Met kantoren in vijftien landen bereikt Goliath wereldwijd miljoenen consumenten. De internationale aanwezigheid is grotendeels organisch opgebouwd, stap voor stap, met een sterke focus op productontwikkeling, distributie en langdurige relaties met retailpartners.

Ondanks de grote internationale schaal is Goliath altijd een familiebedrijf gebleven. Dat is duidelijk terug te zien in de cultuur: ondernemend, pragmatisch en met korte lijnen. Nieuwe ideeën krijgen snel ruimte en initiatieven kunnen vaak direct worden opgepakt. Die combinatie van internationale slagkracht en ondernemerschap maakt Goliath een bijzondere speler in de industrie.

De Benelux is een belangrijke markt voor Goliath. Hier ligt het historische fundament van het bedrijf en onderhoudt het nauwe relaties met een breed netwerk van retailpartners. Tegelijkertijd verandert het speelveld in rap tempo: nieuwe distributiekanaalen, e-commerce en marketplaces spelen een steeds grotere rol in hoe consumenten speelgoed en spellen ontdekken en kopen. Met sterke merken en een solide organisatie heeft Goliath alle ingrediënten in huis om ook in deze ontwikkeling een leidende positie te behouden.





Country Manager Benelux

De Country Manager Benelux is verantwoordelijk voor de volledige commerciële resultaten in de regio. Vanuit deze positie wordt richting gegeven aan omzetgroei, marges, verkoopprognoses en de commerciële strategie. In nauwe samenwerking met de Executive General Manager Europe vertaalt deze rol de internationale koers naar concrete plannen voor de Benelux-markt.

Een belangrijk onderdeel van de functie is het verder ontwikkelen van bestaande retailrelaties. De Country Manager beheert strategische accounts en versterkt Goliaths positie met sterke commerciële proposities en marketing. Tegelijkertijd liggen er groeikansen in nieuwe kanalen, zoals petrol, luchthavens, tuincentra, en zijn er mogelijkheden voor samenwerkingen met sterke merken.

Het team van de Country Manager telt vier mensen: een Marketing Manager en een Marketing Assistant, een Sales Manager NTR en een Key Account Manager. Samen vormen zij het commerciële hart van de Benelux-organisatie. De Country Manager zorgt voor focus, richting en samenwerking, en creëert de voorwaarden waaronder het team commerciële kansen optimaal kan benutten.

De Country Manager geeft de commerciële koers helder vorm, stelt prioriteiten en neemt het team mee in het realiseren van groei. Tegelijkertijd staat zij/hij dicht bij de markt en de klant. Dit betekent dat de rol betrokken is bij belangrijke onderhandelingen, nieuwe partnerships ontwikkelt en actief zichtbaar is in de sector.

” In deze rol gaan ondernemerschap en commerciële scherppte moeiteloos samen. De juiste kandidaat heeft ruime ervaring in een productomgeving, kent het verschil tussen een account managen en een markt bouwen – en wordt gedreven door het laatste. Analytisch scherp, maar met de energie en het lef om zelf deals te sluiten en deuren te openen.”

▪ **Maarten Heerze, Executive General Manager Europe**

Binnen het kleine, informele team voelt de Country Manager zich helemaal thuis. De combinatie van strategische vrijheid en hands-on verantwoordelijkheid wordt niet als een compromis gezien, maar juist als de ideale manier om impact te maken. In plaats van mee te bouwen aan het plan van een ander, geeft de Country Manager zelf vorm aan het groeiverhaal van Goliath in de Benelux.





Interesse?

Goliath 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