



Inspirerende Marketing Manager

Met een omzet van meer dan 100 miljoen Euro, in totaal meer dan 300 medewerkers en 80% export naar een 40-tal landen, is Spaas Kaarsen met zijn inspirerende producten marktleider in België. Maar ook één van de belangrijkste spelers op de Europese markt. De organisatie heeft productieplants in België & Polen en een sterk uitgebouwde Europese Sales Organisatie.

Inspireren, een vleugje warmte toevoegen aan het leven van alledag. Dat is de missie die het merk Spaas wil uitdragen. Het bedrijf ontwikkelt kwaliteitsvolle kaarsen, maar Spaas wil vooral een meerwaarde vormen voor het leven van de consument. Dat doen ze door in te zetten op een mooie vormgeving, door in te spelen op de trends, door hoog te mikken op het vlak van kwaliteit en productontwikkeling.... Maar vooral te focussen op wat kaarsen doen: het brengen van inspiratie, warmte en gezelligheid.

Spaas denkt steeds vernieuwend en verjongend, maar is terecht trots op een rijke geschiedenis. Sinds 1853 is Spaas Kaarsen een warm familiebedrijf dat fier kan terugblikken op een geschiedenis van meer dan 168 jaar. Maar het is ook een bedrijf dat vooral vooruitkijkt en sterk inspeelt op nieuwe tendensen in de markt. Vandaag staat de vijfde generatie van de Spaas-familie aan het roer.

Op dit moment zoeken wij voor Spaas een Inspirerende Marketing Manager die het merk kan klaarstomen voor een even ambitieuze toekomst.

JOUW VERANTWOORDELIJKHEDEN

- In deze functie rapporteer je aan de Commercieel Directeur en maak je deel uit van het kaderteam van het bedrijf. Je overlegt nauw met diverse stakeholders in verschillende afdelingen en bespreekt je goed onderbouwde plannen en ideeën ook met de eigenaars van het bedrijf. Je leidt en bouwt je marketing team verder uit om de groei van het merk in de Benelux te ondersteunen. Want dat is jouw doelstelling.
- Spaas is een bedrijf met een lange geschiedenis maar ook met een duidelijke toekomstvisie. De markt voor kaarsen is booming, en dat in diverse segmenten. Door regelmatig de markt te bevragen, heeft het bedrijf een goed beeld van de merkperformance bij diverse doelgroepen. Er is dus al heel wat goed onderbouwde kennis aanwezig. Het is jouw taak om op basis van deze kennis de marketingstrategie voor het merk uit te tekenen en te implementeren. Daarbij zijn er geen taboes: een rebranding is bij bepaalde doelgroepen echt aan de orde.
- Je bent dan ook een krak in community marketing: de tijd van one-size-fits-all is echt voorbij. Je baseert je beslissingen op data en marktonderzoek. Maar je hebt ook zelf voeling met de doelgroepen en je inspireert met je creatieve ideeën. Die je dan omzet in een omni-channel aanpak.
- En dat is best complex: er is de sterke digitalisering (waar jij uiteraard op inspeelt) en de explosieve groei van e-commerce. Tegelijkertijd ondersteun je het Benelux salesteam. Frequent overleg is dan ook absoluut nodig. Net zoals meedenken over nieuwe distributiekkanalen die voor jouw doelgroepen relevant zijn.
- Je zorgt ervoor dat je een uitstekend inzicht ontwikkelt in elke stap van de Customer Journey, via alle mogelijke touch points. Dit is jouw basis om op elke stap van de journey in te spelen. Opnieuw is intern overleg hierbij cruciaal.
- Productontwikkeling en Product Management zal ongetwijfeld deel uitmaken van je verhaal: nieuwe milieuwetgeving en de vraag naar duurzame alternatieven kunnen jouw groeiversnellers zijn. Je werkt dan ook nauw samen met de R&D afdeling en zorgt voor een goed beheer van de productportfolio.
- Je beheert je marketingbudget en rapporteert regelmatig aan het management. Daarbij geldt 'meten is weten'. Zo breng je je successen in kaart en schaaft je je kennis, inzichten en strategie continu bij. Je

deelt je kennis en ideeën met je teamleden en stuurt hen aan op een motiverende manier. Je laat je mensen groeien en geeft hen de ruimte en autonomie om hun ideeën uit te werken. Zo worden jullie alleen maar sterker en beter in wat je doet.

- Je werkt samen met diverse externe partners. Zo blijf je zelf op de hoogte van wat er leeft en bouw je je eigen kennis en expertise verder uit.

Wie ben jij

- Je hebt minimaal 5 jaar **relevante ervaring opgebouwd in een allround marketingfunctie**: marketing manager, brand manager, liefst in een B2C omgeving. (maar je kan ons overtuigen ook als je uit een B2B omgeving komt!)
- Je hebt meerdere jaren gewerkt in een productiebedrijf en hebt ervaring in productontwikkeling en product management
- Je hebt een master werk- & denkniveau
- Je kunt een marketing strategie uitwerken, becijferen, opvolgen en verdedigen. Maar je bent ook hands-on. Je doet wat nodig is to get the job done.
- In al je beslissingen zet je de consument centraal. Je bijt je vast in die Customer Journey en maakt deze de kern van al je strategieën en activeringen.
- Je hebt een up to date kennis van B2C en B2B marketing technieken
- Je bent een uitstekende projectmanager die goed kan plannen, organiseren en communiceren. Je bent sterk in beïnvloeden en overtuigen met de nodige argumenten en cijfermateriaal
- Je kunt al een aantal mooie marketingprojecten laten zien: een straffe rebranding, een ongelooflijke productlaunch... We horen het graag van je.
- Uiteraard ben je helemaal mee met de nieuwste marketing trends: online campagnes, social media marketing, influencers (of niet?)...
- Je wordt vooral helemaal warm van het bedrijf en het merk. Affiniteit met lifestyle- en interieurtrends is wel een must.
- Je spreekt uitstekend Nederlands en Engels; je beschikt ook over een goede kennis van de Franse taal. Duits is een extra troef!

Wat mag je verwachten?

- Heel wat uitdaging en mooie projecten liggen klaar voor jou. Je krijgt de kans om een topmerk klaar te maken voor de toekomst.
- Je kunt echt je stempel drukken op het bedrijf en het merk. En dat biedt gewoon heel veel voldoening.
- Je wordt warm onthaald in een zeer mensgerichte organisatie. Je krijgt de kans om je intern (en extern) netwerk goed uit te bouwen, cruciaal om een succes te maken van je functie.
- Je werkt nauw samen met de directie en met je collega's in het managementteam. Allemaal heel gedreven, sympathieke en warme professionals die Spaas in het hart dragen.
- Je mag rekenen op een unieke mix van een warme, familiale cultuur en tegelijkertijd een sterke en onderbouwde management visie. Dat is het succesrecept van Spaas. 168 jaar bestaan, dat doe je niet zomaar....
- Je krijgt de kans om mee te groeien met het bedrijf en het merk
- Spaas hecht heel veel belang aan het welzijn van zijn medewerkers. Je wordt dan ook goed omkaderd. Je mag rekenen op een open communicatie en de autonomie om je ding te doen. Ook je eigen persoonlijke ontwikkeling, door coaching en het volgen van opleidingen, staat centraal.
- Uiteraard mag je rekenen op uitstekende arbeidsvoorwaarden: een compleet verloningspakket, een representatieve bedrijfswagen, 12 ADV dagen en een mooi pakket aan extralegale voordelen.

Voel je de kriebel? Stuur dan snel je cv naar an.schalley@talentlink.be of bel voor meer informatie naar het nummer 0473 95 94 61 (An Schalley). Deze vacature wordt exclusief behandeld door TalentLink.