

# Holm Marcher & Co.

## Head of Retail & eCommerce til Juliana Drivhuse

Juliana Drivhuse søger en stærk digital og nytænkende Head of Retail & eCommerce, som med dyb kommerciel forretningsforståelse og faglig tyngde inden for både retail og online marketing, vil få til ansvar at videreudvikle virksomhedens positive momentum gennem direkte online og offline salg i både Danmark, Tyskland og England.

### Om Juliana Drivhuse

I Odense i 1963 lød startskuddet til en mere end 50 års spændende rejse for Juliana Drivhuse. Virksomheden startede med at fremstille tørrestativer af forskellig art, senere begyndte produktionen af paraplystativer, og i dag er produktporteføljen udvidet med hobbydrivhuse og postkasser. I takt med Juliana Drivhuses øgede produktion, har de gennem årene oplevet stor vækst og er i dag en velkonsolideret virksomhed – økonomisk såvel som markedsfølsomt.

Juliana Drivhuse arbejder med et klart og fokuseret indblik i markedet og har vist sig stærk i at spotte muligheder, hvor andre ser udfordringer, hvilket har medført, at organisationen har indtaget en stærk førerposition på det danske såvel som internationale marked. I 2009 opkøbte de den engelske konkurrent, Halls og året efter endnu en engelsk drivhusvirksomhed, Gabriel Ash. Deres produkter afsættes hermed i dag på 25 markeder og med en kontinuerlig stræben efter vækst, har de gennem de seneste år opereret med et nyt markedsføringskoncept, Juliana Drivhuscenter, som understøtter deres brand og de mange danske forhandlere. I 2017 så konceptet dagens lys i Tyskland, og i 2018 startede det op i England, og har efterfølgende vist sig bærdygtigt i stærke historiefortællinger om drivhuset og dets funktionalitet, både som traditionelt drivhus og som *driverhus*, hvor varme og lys kan nydes på en kold og grå dag.

Juliana Drivhuse består i dag af fire brands: Gabriel Ash, Juliana, Eden Greenhouses, Halls Greenhouses og som Europas største producent af drivhuse til private følger Juliana Drivhuse med tidens udvikling: For to år siden investerede i en ny online infrastruktur, hvor deres online-handel drives fra tre sites: drivhuscenter.dk, gewaechshauszentrum.de og greenhouses.com, og deres offline-handel finder sted fra flere nordiske showrooms. De leverer direkte fra eget lager i Odense og Cheltenham, UK, til deres slutbrugere i det meste af Europa, og med deres stærke platform, har de rig mulighed for at udvikle salget. For at udbrede Juliana Drivhuses brands samt øge deres direkte salg, søger de nu en erfaren Head of Retail & eCommerce, som vil få ansvar for gruppens direkte salg, online såvel som offline, i både Danmark, Tyskland og England.

### Positionen

Som Head of Retail & eCommerce for Juliana Drivhuse vil du spille en afgørende rolle i ny ambitiøs vækstrejse, som du med stor selvstændighed og digitalt know-how vil være med til at forme og udvikle. Du vil samtidig være ansvarlig for gruppens direkte salg, hvor du med reference til direktionen og solide ledelseskompetencer vil stå i spidsen for et team på 12 medarbejdere i Danmark, Tyskland og England. Sammen med dit team vil du både drive samt skabe kohærens og synergi mellem online og offline salg og samlet styrke Juliana Drivhuses fire drivhusbrands. Med forståelse for gruppens forretning og værdikæde vil du få stor indflydelse på gruppens forretningsmodel, forme Julianas nye omnichannel strategi, samt få til ansvar at sælge deres fire brands direkte til kunder på deres tre hovedmarkeder. Du vil stå for at skabe yderligere moment og udvikling af Juliana Drivhuses nuværende koncept med udgangspunkt i at optimere og skalere virksomhedens retail og digitale infrastruktur.

Juliana Drivhuse har siden etableringen forstået egen produktudvikling og har med succes opbygget en solid pipeline af nye produkter, som år efter år er bragt ud til deres markeder. For at øge virksomhedens vækst yderligere i en ellers snæver

## Holm Marcher & Co.

niche og dertil bibeholde gruppens positive og vigtige samarbejder med deres øvrige forhandlernet og lokale partnere, inkluderer en del af dit ansvarsområde opbygningen af en ny eCommerce-muskel på virksomhedens internationale markeder.

Den ideelle kandidat kommer med en holistisk forståelse for en moderne kunderejse og med blik for, hvordan virksomheden bedst styrker synligheden og salget ud fra en KPI- og data drevet tilgang, samt har en kommerciel forståelse og erfaring med salgsaktiviteter og udvikling af kunde- og mersalgsprogrammer. Du vil hertil agere som change agent for Juliana Drivhuses tilgang og omnichannel strategi, hvor udvikling af digital marketing og personlige kundeoplevelser i god tråd med virksomhedens værdier vil blive en del af din dynamiske dagligdag. Du vil komme til at spille en afgørende rolle i sikringen af fremtidig vækst og en sund forretning, løfte både offline og online salg samt udvikle stærke løsninger, der kombinerer showroom, logistik, kunderejser og digitale platforme.

Stillingen er placeret i Odense, Danmark, men da Juliana Drivhuse er en international aktør, kan du forvente en dynamisk hverdag med en rejseaktiviteter og sparring med internationale samarbejdspartnere.

### **Din Profil**

Den ideelle profil kommer med en kandidatgrad inden for marketing og/eller digital marketing, har minimum 5 års erfaring fra en lignende stilling og kan dokumentere relevante resultater af tidligere arbejde fra forhenværende repræsenterede virksomheder. Du er dertil både teoretisk, strategisk og praktisk velfunderet i onlinehandel, besidder solid forståelse for forretning og værdikæde og kommer med bred faglig tyngde inden for salg, retail, offline og online marketing og udvikling af resultatstærke eCommerce-strategier. Endvidere har du flair for det datamæssige og besidder en stærk forbrugerforståelse, som du strategisk og kreativt evner at omsætte til målbare markeds løsninger. Med forretning og vækst for øje har du et udtalt købmandsgen, og stræber ikke blot efter at sælge på pris, men også på koncept og kvalitet. Dertil har du flair for planlægning af aktiviteter og salgsindsatser og besidder de rette kompetencer til at udvikle koncepter til online salg på tværs af både platforme og landegrænser. Solide sprogkundskaber på både dansk og engelsk er derfor essentielt og hvis du også er velbevandret i det tyske sprog, er det et stort plus.

Som Head of Retail & eCommerce vil du lede et team med forskellige baggrunde og dagligt have kontakt med medarbejdere fra forskellige kulturer, hvorfor det forventes, at du er et modent og samarbejdsvilligt organisationsmenneske, som med naturlig flair evner at guide og udvikle dine medarbejdere til trods for afstande og modersmål. Med selvstændigt drive og dyb empati leder du gennem empowerment og respekt, og er en frontfigur, som forstår at drive motivation og engagement blandt dine omgivelser. Du er lyttende, initiativrig og innovativ, har passion for dit felt og er drevet af at nå i mål med vellykkede resultater. På din rejse mod målet arbejder du struktureret og organiseret og forstår værdien af at overholde aftaler og deadlines. Med et godt drive og bred faglig tyngde befærdet du dig med let fod i krydsfeltet mellem det digitale, kommunikationsstrategiske og taktiske salgsarbejde og finder glæde ved at sælge lækre og positive kvalitetsprodukter hos Europas største producent af drivhuse til private.

### **Interesseret?**

Hvis du ønsker at vide mere om jobbet, er du velkommen til at kontakte Klaus Henning Bjerkvold via mail; [khb@holmmarcher.dk](mailto:khb@holmmarcher.dk) eller Klaus Markholt-Hansen via mail: [kmh@holmmarcher.dk](mailto:kmh@holmmarcher.dk).