



Head of Commerce

Eindhoven 

40 uur per week 

*People
first.
Digital
first.*



Over InnoFaith

InnoFaith Beauty Sciences B.V. is een innovatief technologiebedrijf uit Eindhoven dat al bijna drie decennia vooroploopt in de wereld van huidanalyse. Wat begon als R&D-partner voor topmerken als L'Oréal, Estée Lauder en Dior, is uitgegroeid tot een internationale speler in zowel Retail als professionele esthetiek.

De kracht ligt in het ontwikkelen van slimme, op wetenschap gebaseerde technologieën die de huid in beeld brengen én het gesprek erover verdiepen. Met deze systemen krijgen klanten en professionals inzicht in huidkenmerken die met het blote oog onzichtbaar zijn – en dát maakt het verschil in beleving, advies en vertrouwen.

Tien jaar geleden lanceerde Innofaith eigen merk Sylton, inmiddels een gevestigde naam in de wereld van professionele huidverzorging. Hiermee bedienen ze een groeiende, internationale markt van esthetische professionals met digitale analyse- en klantinteractiesystemen die niet alleen functioneel zijn, maar ook een sterke emotionele waarde creëren.

De cultuur? Flexibel, ondernemend en altijd in beweging. Ze zien verandering als kans en innoveren op het snijvlak van technologie, esthetiek en menselijke interactie. Gedragen door een sterk multidisciplinair team en een managementstructuur die samenwerking en synergie centraal stelt, bouwen ze elke dag aan de toekomst van beauty tech.

InnoFaith Beauty Sciences bestaat momenteel uit een team van 50 professionals, met een gemiddelde diensttijd van ruim 7 jaar.

Voor meer informatie: sylton.com (het commerciële merk) en InnoFaith.com (het innovatieve merk).

De functie in het kort

Jouw impact als Head of Commerce

Als Head of Commerce geef je richting aan de commerciële koers van InnoFaith. Je speelt een centrale rol in het herkennen en benutten van marktkansen, met gevoel voor de specifieke dynamiek van de esthetische industrie. Je vertaalt samen met je collega's de ontwikkelingen in de markt naar doordachte strategieën en gerichte acties.

Jouw doel is het zorgen dat Innofaiths huidanalysetechnologie wereldwijd terechtkomt bij de juiste partners en markten. Geen standaardaanpak, maar strategisch en creatief maatwerk, afgestemd op wat lokaal echt werkt. Je vertaalt marktsignalen naar concrete acties en verbindt technologie met klantbeleving.

In deze rol ben je niet alleen commercieel verantwoordelijk, maar ook verbinder, innovator en ondernemer. Je speelt een sleutelrol in het versterken van Innofaiths positie én het realiseren van internationale groei – met beide voeten in de praktijk.

Jouw verantwoordelijkheden

- Je geeft dagelijks leiding aan een compact, internationaal salesteam van vijf Channel Managers;
- Je coacht en ondersteunt het team bij het herkennen van commerciële kansen, het opbouwen van langdurige klantrelaties en het sluiten van strategische samenwerkingen;
- Je ontwikkelt en implementeert marktgerichte commerciële strategieën, zowel voor bestaande markten als voor nieuwe landen en kanalen;
- Je onderzoekt en opent nieuwe internationale markten met oog voor lokale cultuur, klantgedrag en zakelijke gewoonten;
- Je denkt creatief en strategisch na over passende distributiemodellen per regio. Je ontwikkelt alternatieve markttoegangen wanneer traditionele modellen tekortschieten;



"Schoonheid verschilt per wereldhoek; zie het, verzilver het."

Walter Arkesteijn

- Je onderhoudt actief contact met strategische klanten en partners en ontwikkelt hieruit innovatieve samenwerkingsprojecten die bijdragen aan de productontwikkeling en strategische richting van Innofaith;
- Je vertaalt marktsignalen naar concrete commerciële initiatieven die passen bij de merkvisie en positionering;
- Je werkt nauw samen met je collega's in het managementteam (Marketing, Operations, Engineering) en zorgt voor integrale besluitvorming en gezamenlijke koersbepaling;
- Je bewaakt de commerciële uitvoering, stuurt op voortgang en impact en zorgt dat plannen écht landen in de praktijk.

Jouw plek binnen de organisatie

Je maakt deel uit van het strategisch kernmanagementteam, samen met de Heads of Operations, Marketing & Education en Engineering. Je werkt nauw samen, met volledige transparantie en gedeelde verantwoordelijkheid.

De standplaats is Eindhoven.

Wat jij meebrengt

Je bezit een unieke combinatie van empathie, inventiviteit, zorgvuldige besluitvaardigheid en resultaatgerichtheid, wat jou bijzonder effectief maakt in complexe commerciële trajecten.

Verder herken je jezelf in het volgende profiel:

- Je hebt aantoonbare ervaring in een internationale commerciële rol, bij voorkeur binnen de esthetische industrie of een verwante sector;
- Je bent strategisch sterk, maar voelt je ook thuis in de uitvoering: visie én daadkracht gaan bij jou hand in hand;
- Je beschikt over een creatieve geest en denkt in mogelijkheden, zeker als standaardmodellen niet werken;
- Je bent een natuurlijke verbinder die makkelijk samenwerkt met collega's uit verschillende disciplines en culturen;
- Je bent coachend in je leiderschap, experimenteert en stimuleert een open leercultuur;
- Je hebt ervaring met het opbouwen en onderhouden van duurzame klantrelaties en het ontwikkelen van nieuwe markten of kanalen;
- Je spreekt en schrijft vloeiend Engels; extra talenkennis is een pré;
- Je voelt je comfortabel in een snel veranderende omgeving waarin initiatief, flexibiliteit en eigenaarschap worden gewaardeerd;
- Je bent een integraal denker en teamspeler: je denkt organisatiebreed, handelt vanuit gedeeld belang en staat open voor input van andere disciplines;
- Je bent bereid om regelmatig internationaal te reizen (10 keer p.j.);
- Ervaring met CRM-systemen zoals Zoho is een pluspunt.



Resultaatgebieden beschrijven **wat** iemand moet doen om succesvol te zijn in de functie.

Competenties beschrijven **hoe** de resultaten, met vereist gedrag, behaald kunnen worden.

Resultaatgebieden | Wat

Lales en accountmanagement

Resultaat: behoud of verhoging van financieel rendement.

Te realiseren door: het behouden van bestaande markten en het verwerven van nieuwe markten of marktaandelen met het team.

Lijnmanagement

Resultaat: optimale onderlinge afstemming van activiteiten van medewerkers gericht op het realiseren van de organisatiestrategie.

Te realiseren door: het leiden van, het beslissen over en het beoordelen van activiteiten van medewerkers binnen een organisatie(onderdeel).

Strategie

Resultaat: behoud of versterking van de legitimiteit en/of de marktpositie van de eigen organisatie.

Te realiseren door: het ontwikkelen van de lange termijn organisatiedoelstellingen en het uitzetten van hoofdlijnen waarlangs deze doelstellingen bereikt moeten worden.

Gedragcompetenties | Hoe

Ondernemerschap

Signaleren en zakelijk afwegen van kansen in de markt zowel voor bestaande als nieuwe producten/ diensten; risico's aangaan teneinde zakelijk voordeel te behalen.

Leidinggeven

Richting en sturing geven aan medewerkers in het kader van hun taakvervulling; stijl en methode van het leidinggeven aanpassen aan betrokken medewerker/ groep medewerkers en situatie.

Probleemanalyse

Signaleren van problemen; herkennen van belangrijke informatie; verbanden leggen tussen gegevens. Opsporen van mogelijke oorzaken van problemen; zoeken naar ter zake doende gegevens.

Netwerken

Het opbouwen van relaties en netwerken die van pas komen bij het realiseren van doelstellingen. Informele netwerken effectief aanwenden om zaken voor elkaar te krijgen.

Besluitvaardigheid

Beslissingen nemen door middel van het ondernemen van acties of zich vastleggen door middel van het uitspreken van oordelen.

Resultaatgerichtheid

Het actief gericht zijn op het behalen van resultaten en doelstellingen en de bereidheid om in te grijpen bij tegenvallende resultaten.

Werken bij InnoFaith: dit mag je verwachten

Een werkplek waar jouw bijdrage, inzet, initiatief en zelfstandigheid worden gewaardeerd. In deze rol geef jij richting aan commerciële strategie en verbind jouw team en de andere teams om samen de organisatie verder te brengen.

Daarnaast bieden ze:

- Een marktconform salaris, afgestemd op jouw ervaring en achtergrond; we denken hierin graag met je mee;
- Een goede pensioenregeling op sectorniveau;
- Woonwerkverkeer vergoeding en dienstreiskosten o.b.v. credit card van de zaak;
- 25 vakantiedagen;
- Je werkt deels hybride, maar vindt het vanzelfsprekend regelmatig op kantoor te zijn – uit betrokkenheid bij je team en de organisatie;
- Uiteraard alle benodigde middelen om goed te kunnen werken, zoals een laptop, breedbeeldmonitor en items voor de thuiswerkplek;
- Een telefoonregeling;
- Een fijne, gloednieuwe werkplek op het Science Park Eindhoven;
- Voldoende momenten door het jaar heen om successen te vieren;
- Elke week een 'Feed Your Brain'-sessie om elkaars ideeën te prikkelen en persoonlijke of werk gerelateerde passies te delen.

Maar wellicht het belangrijkste: InnoFaith biedt een inspirerende werkomgeving waar men – prettig eigenzinnig – het werk zelf vormgeeft, met een scherp gevoel voor richting. Een werkplek waar medewerkers op de eerste plaats komen.

INTERESSE?

Neem contact op met Marlou via
+ 31 6 34 21 99 42 of marlouvandervleuten@luke.nl

www.luke.nl

