



Vacature

# Commercieel Directeur



**nootboom**  
**textiles** SINCE 1852



Nooteboom Textiles levert jaarlijks miljoenen meters stof aan meer dan vijftig landen. Met de steun van PE-partij Bencis wil het bedrijf nationaal en internationaal stevig doorgroeien. Om de organisatie succesvol door deze groeifase te leiden, trekt Nooteboom een ondernemende, resultaatgerichte en betrokken Commercieel Directeur aan.



## Kandidaatprofiel

- Ten minste 13 jaar ervaring
- Met sales en commerciële strategie
- Minimaal 5 jaar ervaring in een leidinggevende functie
- Ervaring met digitale transformatie van customer journeys
- Sterk in het creëren van draagvlak binnen organisaties
- Analytisch
- Hands-on

 **Tilburg**

 **Vanaf 13 jaar werkervaring**



Over het bedrijf

# Nooteboom Textiles

Nooteboom Textiles is de nummer één stoffengroothandel in Europa. Via de eigen webshop, showroom en verkopers en agenten in verschillende landen verkoopt het Tilburgse bedrijf stoffen voor met name dames- en kinderkleding. De klantenkring varieert van eenmanszaken – kleine winkeliers, webshops en designers – tot internationale retailketens met vele tientallen winkels. Voor klanten is Nooteboom meer dan alleen een leverancier; het bedrijf is een businesspartner die de wensen en uitdagingen van klanten begrijpt en met hen meedenkt over manieren om hun daar optimaal bij te ondersteunen.

Op het kantoor in Tilburg werken zo'n tachtig mensen in een informele, no-nonsense cultuur. In mei 2022 stapte investeerder Bencis Capital Partners in, waarna begin 2024 de Duitse stoffengroothandel Hemmers werd overgenomen. ▶

# Commercieel Directeur

De Commercieel Directeur geeft leiding aan alle commerciële activiteiten van Nootboom en het onlangs overgenomen Hemmers. Hiermee is zij/hij verantwoordelijk voor het uitvoeren van de commerciële strategie waarmee Nootboom de nationale en internationale groeiambities kan realiseren. In de uitvoering van de strategie staan verschillende speerpunten centraal, waarvan key accountmanagement en e-commerce de hoogste prioriteit hebben.

## Key accountmanagement en e-commerce

De Commercieel Directeur onderhoudt contact met de belangrijkste klanten en ontwikkelt nieuwe partnerships. Door klanten goed te leren kennen, ontwikkelt de Commercieel Directeur een haarscherp beeld van wat zij van Nootboom als leverancier verlangen. Het tweede speerpunt in de strategie richt zich op de digitalisering van de customer journey om het digitale platform te versterken. Naast key accountmanagement en e-commerce zijn ook marketing, order fulfilment, duurzaamheid en de commerciële integratie van nieuw aangekochte bedrijven strategische speerpunten.

De Commercieel Directeur combineert een scherp oog voor de dagelijkse gang van zaken met een strategische langetermijnvisie. Zij/hij is in staat mensen door de hele organisatie te verbinden en te inspireren en weet zo gezamenlijk doelen te realiseren. De Commercieel Directeur is verantwoordelijk voor het commerciële team en maakt onderdeel uit van het MT. Zij/hij werkt nauw samen met de collega MT-leden en rapporteert direct aan de CEO. De rol gaat gepaard met veel exposure binnen zowel de organisatie als richting de RvC. In deze betrokken organisatie staan medewerkers niet boven, maar naast elkaar. Zo behoudt Nootboom na al die jaren nog altijd de uitnodigende waarden die typerend zijn voor een familiebedrijf. ▶



Dit alles vraagt om een Commercieel Directeur die door het hele bedrijf de juiste informatie ophaalt, de kennis van de specialisten effectief toepast en veranderingen middels een hands-on aanpak succesvol in de organisatie verankert. Zij/hij is conceptueel en strategisch sterk, maar ook hands-on genoeg om zelf met de poten in de spreekwoordelijke klei te stappen. De ideale kandidaat is een natuurlijke leider die beslissingen durft te nemen – ook als deze tegen de stroom ingaan – en daarin mensen gemakkelijk met zich meekrijgt. Een inspirerende ondernemer die leiderschap toont, organisatiesensitief is, structuur brengt, de status quo durft uit te dagen en zaken meteen oppakt, kan in deze organisatie veel impact maken. ■



## Interesse?

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

Neem contact op met Marc Mohr of Janko Klaijzen via [marcmohr@topofminds.com](mailto:marcmohr@topofminds.com) of Janko Klaijzen via [janko.klaijzen@topofminds.com](mailto:janko.klaijzen@topofminds.com).

**“We groeien al jaren hard en dat willen we de komende jaren blijven doen. Voor ons en voor onze aandeelhouders staat de commerciële strategie boven aan de agenda. Dat maakt het een uitgelezen moment om in te stappen en je stempel te drukken op het succes en de toekomst van ons mooie bedrijf.”**

**– Michiel Dreesmann, CEO**