

CWS Hygiene Head of Divisional Sales and Commercial Controlling

(m/v)

CWS Hygiene

CWS Hygiëne (HY) is een toonaangevende aanbieder van innovatieve en duurzame hygiëneoplossingen, actief in 15 landen. Het bedrijf is marktleider in innovatieve toiletoplossingen en stoffmatten, aangeboden in een verhuurmodel aan meer dan 300.000 klanten van verschillende omvang en uit diverse sectoren. Het dienstenaanbod varieert van de inrichting en het beheer van complete sanitaire ruimtes tot digitale oplossingen die de efficiëntie verbeteren.

Het creëren van unieke hygiëne-ervaringen en het verhogen van hygiënestandaarden vormen de kern van alle producten en diensten die CWS biedt aan zowel eindgebruikers als zakelijke klanten. De organisatie werkt vanuit vijf kernwaarden: focus op de klant, betrokkenheid, verantwoordelijkheid, samenwerking en innovatie.

Duurzaamheid is diep verankerd in de strategie. De circulaire dienstverlening staat centraal in alles wat CWS doet. Dit stimuleert hen om dagelijks producten en processen te verbeteren met als doel een gezondere en veilige toekomst voor iedereen. Voorbeelden hiervan zijn het circulaire servicemodel en het zorgvuldig recycleren van katoenen handdoekrollen.

Met een omzet van momenteel 700 miljoen euro en bijna 4.000 medewerkers realiseert CWS een goed resultaat. Het bedrijf heeft de ambitie om de klantervaring verder te verbeteren en organische groei te realiseren. In de toekomst zal ook anorganische groei steeds belangrijker worden.



Head of Divisional Sales & Commercial Controlling

Jouw impact

Dit is geen rol voor iemand die rustig achteroverleunt. Dit is een positie midden in het speelveld waar cijfers, strategie en directiebelangen samenkomen. Je bent de sparringpartner van de CFO en CEO en hebt direct contact met de directies van de landen. Jouw analyses en besluiten bepalen de commerciële koers van CWS.

Je bent dé architect van pricing en marge binnen de divisie. Met jouw modellen en inzichten stuur je niet alleen de winstgevendheid van producten en diensten, maar beïnvloed je ook hoe CWS zich positioneert in de markt. Dit vraagt lef, overtuigingskracht en een stevige persoonlijkheid.

Je graaft door waar anderen stoppen. Je accepteert geen oppervlakkig antwoord, maar zoekt de kern. Soms confronterend, vaak inspirerend. Altijd met de drive om de juiste commerciële beslissingen te onderbouwen. Wie in deze rol stapt, krijgt de kans om zich stevig te positioneren als een toonaangevend expert binnen CWS.



Kernverantwoordelijkheden

- Ontwikkelen en leiden van de divisiebrede prijsstrategie, in nauwe samenwerking met CFO, CEO en senior management, in lijn met de overkoepelende commerciële strategie
- Modelleren en analyseren van de winstgevendheid van producten, diensten en klanten en vertalen naar strategische aanbevelingen
- Aanjagen en implementeren van verbeteringen in prijsstelling en marge; verantwoordelijkheid nemen voor prijsprojecten en periodieke prijsvergaderingen
- Structureel overleg met landen-directies en het uitdagen van lokale teams om commerciële resultaten te verbeteren
- Doorlopende ontwikkeling en aanpassing van interne pricingrichtlijnen richting commerciële teams, inclusief het beheren en bewaken van rate cards
- Opzetten, onderhouden en verbeteren van pricingprocessen, tools en het control framework
- Definiëren en coördineren van het proces voor goedkeuring van prijsafwijkingen en initiëren van prijsaanpassingen/-wijzigingen
- Ontwikkelen van KPI's en managementrapportages (in samenwerking met Finance/IT) die richting geven aan commerciële beslissingen
- Analyseren van prijsstelling, monitoren van prestaties en naleving van strategie en richtlijnen
- Stimuleren van kennisdeling over commerciële onderwerpen binnen CWS Hygiene

Wat breng jij mee?

- Een afgeronde universitaire opleiding, bij voorkeur in economie, bedrijfskunde of finance
- Meerdere jaren ervaring in Sales/Corporate Controlling of consultancy; eerste leidinggevende ervaring is een pré
- Sterke commerciële expertise, gecombineerd met kennis van revenue management en prijs-/marktonderzoeksmethodieken
- Een sterk conceptueel en analytisch vermogen, met lef, volharding en een oplossingsgerichte instelling
- Ervaring met grote datasets en het combineren van databronnen; in staat om functionele vereisten te vertalen naar IT-processen
- Een zelfverzekerde persoonlijkheid die senior stakeholders durft uit te dagen en te overtuigen
- Uitstekende communicatieve vaardigheden en het vermogen om te schakelen op topmanagementniveau
- Zeer goede beheersing van het Engels (onderhandelingsniveau); Duits is een pluspunt.

Dit is jouw kans

Voor de ambitieuze professional die meer wil dan alleen cijfers rapporteren. Je hebt je eerste jaren in het vak ruimschoots achter de rug en staat nu klaar voor een rol waarin je impact maakt op directieniveau. Als jij de regie pakt, word je de drijvende kracht achter winstgevendheid en commerciële strategie bij CWS.

Ben je geïnteresseerd?

We staan klaar om meer details te geven over deze uitdagende mogelijkheid. Neem gerust contact op met:

Floris Couwenbergh

+31 6 29571187

floris.couwenbergh@the-cmpny.nl