

## ‘Bouwen aan het ultieme (r)etail team’

Otentic Perfumes is een parfumhuis, gericht op beleving. Het innovatieve merk is onderdeel van Kappé International (vooral bekend van de See Buy Fly en zonnebrillenwinkels op Schiphol). Otentic heeft brandstores in Amstelveen, Haarlem en Gent en een internationale webshop. Otentic is gestart met een klein en dedicated marketingteam bestaande uit een Marketing Manager, Marketing Mederwerker en een Retail Sales Manager.

In 2019 is hard gewerkt aan de herpositionering van het merk en verdere uitbreiding van brandstores in de BeNeLux. Hierbij werd zowel het retailconcept als de website onder handen genomen. Bovendien had het merk nieuwe winkelopeningen in grote winkelsteden op de planning staan, evenals de groei van de webshop tot een succesvolle online winkel. Onze eerste opdracht was het vinden van een E-Commerce Marketeer. Tijdens de intake werd al snel duidelijk dat het team op de langere termijn groter zou worden. Als vertrouwde partner kregen we de kans om het team uit te breiden met de functies Content Marketeer en Brand & Product Manager. Uiteindelijk vonden we ook de ideale interim Manager voor het zwangerschapsverlof van de Marketingmanager.



## Doelstelling & Uitdaging

Als vertrouwde partner konden we meedenken over de uitgebreide aanpak en invulling van het team. Dit begon al bij het zorgvuldig opstellen van de functieprofielen en finetunen van de taken. Het is uitermate verleidelijk om snel iemand aan te nemen wanneer de urgentie hoog is. Maar hoe zorgvuldiger en vollediger de eisen in kaart worden gebruikt, hoe kleiner de kans op een mismatch!

- **Employer Branding:** in onze zoektocht waren twee punten belangrijk. Het bepalen waar kandidaten positief op aanhaken of juist op afhaken. De meeste startups hebben in het begin geen ruime budgetten en dit geldt ook voor de salarissen. Door het stellen van de juiste vragen tijdens de intake kwamen belangrijke pullfactoren naar boven, zoals een grote mate van autonomie en een informeel klimaat. En kon Otentic wel goede secundaire voorwaarden bieden, zoals flexibele werktijden? Employer Branding werd in deze zoektocht een kernbegrip. Het was belangrijk om te laten zien waar Otentic voor staat en waar ze naar toe willen.
- **Merk Affiniteit:** bij Otentic kwam een vergevorderde vorm van loyaliteit om de hoek kijken bij 'merk affiniteit'. De juiste kandidaat moest affiniteit hebben met parfum en de drive om te bouwen aan een nieuw merk. In onze ervaring zit de perfecte kandidaat vaak ergens goed verstopt aan het einde van een intensief zoekproces. Met outbound recruitment (actief searchen en sourcen) konden we selectief kandidaten benaderen in de beauty en retail industrie. Vooral de uitgesproken voorkeur voor parfum op gevoelsniveau bleek een belangrijk criterium. Tijdens onze intakegesprekken werd hierop doorgevraagd zodat de juiste match werd gemaakt!
- **Goede Begeleiding:** een sollicitatieprocedure is altijd in beweging. Behoeften van kandidaten kunnen altijd veranderen, zeker in tijden van arbeidskrachte. Om onzekerheid en vertraging in ons proces weg te nemen, proberen wij hierop snel in te spelen door altijd een goede 'back-up pipelining' van kandidaten beschikbaar te hebben. Een duurzame partnership gaat bij ons verder dan werving en selectie. Wij gaan altijd door met onze search om de juiste kandidaat te vinden. Hierbij maken wij o.a. actief gebruik van onze communities en ons netwerk, om op de hoogte te blijven van beschikbaar talent.

## Bijdrage & Resultaat

Tijdens deze procedure waren we van A-Z verantwoordelijk voor het recruitmentproces. Hierbij hebben we de tijd genomen om het bedrijf te leren kennen, zodat we als vertrouwde en exclusieve partner een selectieve search konden uitvoeren. Als lead in het recruitmentproces hebben we alle vacatures ingevuld: een E-Commerce Marketeer, een Content Marketeer, een Brand & Product Manager. Een compleet team, met aanvullende competenties en skills. Als 'after bite' kregen we de opdracht om ook tijdelijke vervanging te vinden voor het zwangerschapsverlof van de Marketing Manager.

## Testimonial

*"Babbage Company is een deskundig recruitmentbureau met een heel fijn en toegankelijk team, die weet hoe ze de geschikte kandidaten voor Otentic Perfumes moeten vinden. Zowel vooraf, tijdens als na de search is het contact met Iris en Monique heel prettig. Niet opdringerig, maar betrokken. Als je op zoek bent naar een recruitmentpartner op het gebied van (online) marketing en communicatie, dan raad ik Babbage Company zeker aan!"*

*– Heleen Parson, Marketing Manager Otentic Perfumes*