

Vacature bij Royal Sanders

Account & Innovatiemanager



ESTABLISHED 1851

ROYAL SANDERS
PERSONAL CARE PRODUCTS



TOP OF MINDS
Executive Search

Royal Sanders is een van de leidende Europese producenten van personal care-producten voor private label en contract manufacturing. Hun portefeuille omvat relaties met de grotere beautymerken van Nederland, zoals Rituals en Naïf. De Account & Innovatiemanager is de drijvende kracht achter die samenwerking – van productbriefing tot lancering – en bouwt de relatie succesvol verder uit.

Kandidaatprofiel

- Vanaf 6 jaar commerciële ervaring in accountmanagement
- In FMCG of personal care
- Vaardige stakeholder manager (intern en extern)
- Kennis van het contract manufacturing-landschap
- Affiniteit met productontwikkeling en innovatie
- Natuurlijke verbinder
- Ervaring in projectmanagement

 **Vlijmen**



ESTABLISHED 1891
ROYAL SANDERS
PERSONAL CARE PRODUCTS

Over Royal Sanders

Royal Sanders werd in 1851 opgericht en is uitgegroeid tot een van de leidende Europese producenten van personal care-producten voor private label en contract manufacturing. Het bedrijf bedient gerenommeerde retailers en merken door heel Europa en ver daarbuiten. Het portfolio bestaat uit bad- en douchegels, haar- en lichaamsverzorging, deodorants en scrubs. Naast private label heeft Royal Sanders een eigen merk portefeuille met namen als Odorex, Sanicur, Melkmeisje en Van Gils.

Van een producent met één fabriek in Vlijmen is Royal Sanders uitgegroeid tot een Europese speler met productielocaties in Nederland, Duitsland, België en het Verenigd Koninkrijk. Die groei werd gedragen door een combinatie van autonome expansie en gerichte overnames, en bracht Royal Sanders een bredere productiecapaciteit, meer categorieën en een stevige marktpositie.

Het ondernemerschap dat Royal Sanders groot heeft gemaakt blijft het fundament. In de volgende fase heeft de organisatie nadrukkelijk mensen nodig die op zoek gaan naar de verbinding tussen de verschillende disciplines. In oktober 2025 trad Marc Jitta (voormalig Heineken, Vrumona en Alken-Maes) aan als nieuwe Managing Director. Samen met deze nieuwe generatie leiders wil hij Royal Sanders naar de volgende fase leiden: ondernemende professionals met commerciële scherpste en de drive om iets blijvends te bouwen.





Vacature

Account & Innovatiemanager

Rituals is voor Royal Sanders geen gewone klant. De samenwerking is intensief, de volumes zijn groot en de verwachtingen zijn hoog. Elk jaar staat er een scala aan nieuwe producten op de planning. De Account & Innovatiemanager houdt al die trajecten in beweging, van eerste briefing tot uiteindelijke lancering.

De rol opereert precies op het snijvlak van klant en organisatie. Rituals is de primaire focus, maar ook een merk als Naïf maakt deel uit van de portefeuille. Klanten hebben elk hun eigen leveranciers en interne afdelingen, terwijl intern de belangen van R&D, Productie en Supply Chain bij Royal Sanders moeten worden afgestemd. In dit complexe stakeholderveld is een gestructureerde aanpak onmisbaar, net als het vermogen om ook zonder formele autoriteit dingen voor elkaar te krijgen. Minstens zo essentieel is een proactieve mindset, waarmee zij/hij een volwaardige strategische sparringpartner voor Rituals is.

Het Amsterdamse Rituals en het Brabantse Royal Sanders hebben een eigen identiteit en cultuur. De Account & Innovatiemanager beweegt daar soepel tussen, met het commercieel inzicht en de sensitiviteit om beide werelden te begrijpen. Persoonlijk contact is daarbij cruciaal: deze persoon reist regelmatig tussen beide locaties en haalt energie uit face-to-face gesprekken.

” *Rituals is een van onze meest waardevolle relaties. Voor hen ben je veel meer dan een uitvoerende partner, maar een betrokken gesprekspartner die proactief met ze meedenkt. Daarvoor is een verbinder nodig die onze wereld én die van Rituals begrijpt, en daar met innovatieve ideeën succesvol op inspeelt.*”

▪ Marc Jitta, Managing Director

De industrie is volop in beweging en de consumentenvraag verandert voortdurend. Voor een ondernemende professional die in die dynamiek het best gedijt, biedt deze rol een uitdagend speelveld. Als verantwoordelijke voor de relatie met een van de meest succesvolle personal care-merken van Europa heeft deze persoon een unieke positie binnen Royal Sanders, met tastbare impact op een merk dat de markt blijft verrassen.





Interesse?

Royal Sanders werkt voor de invulling van deze vacature samen met Top of Minds. Neem contact op met Marc Mohr via marc.mohr@topofminds.com of Liselot Schipper via liselot.schipper@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt.



TOP OF MINDS
Executive Search