

Consulting Exit

Digital

Category Management

#VACATURE

wehkamp

CATEGORY LEAD HOME & LIVING

Wehkamp is een van Nederlands meest succesvolle online retailers. De missie van het bedrijf is de nummer één zijn in de hoofden en de harten van gezinnen, door hun leven mooier en makkelijker te maken. Hiertoe is Wehkamp voortdurend op zoek naar het verbeteren van hun service en hun assortiment. De Category Lead Home & Living speelt hierin een centrale rol. Hij/zij ontwikkelt datagedreven category management en is P&L-verantwoordelijk voor een categorie. Daarmee zorgt de Category Lead Home & Living ervoor dat het assortiment in de toekomst nog beter aansluit op de wensen en behoeften van de klant.



OVER WEHKAMP

Wehkamp is het grootste online Fashion & Lifestyle bedrijf van Nederland. Het bedrijf is als geen ander in staat om direct te reageren op de wensen en behoeften van haar doelgroep. Daarbij zet Wehkamp haar kanalen, media, partnerships en producten optimaal in.

De kern van Wehkamp's propositie is Fashion & Lifestyle. Het bedrijf richt zicht daarbij vooral op gezinnen. Met de categorieën Wonen & Slapen, Tuin & DIY, Keuken & Tafelen, Elektronica, Huishouden, Speelgoed, Sport, Baby, Speelgoed en Mooi & Gezond voorziet Wehkamp in alle behoeftes.

De afgelopen jaren heeft Wehkamp succesvol de transitie gemaakt van 'catalogusdenker' naar volwaardige

en succesvolle online retailer. Het bedrijf is de laatste jaren gegroeid en is structureel winstgevend. Via haar website verkoopt Wehkamp ruim 400.000 verschillende producten, verdeeld over zo'n 2.000 merken. Wehkamp heeft zo'n 900 medewerkers en meer dan 2 miljoen vaste klanten. De website trekt dagelijks ongeveer 500.000 bezoekers.

Een van de pijlers onder het succes van Wehkamp is de bedrijfsfilosofie: de klant voorop. Dat is bijvoorbeeld terug te zien in de manier waarop Wehkamp zichzelf organiseert. Daarbij schroomt het bedrijf niet om afdelingen en teams aan te passen, als blijkt dat Wehkamp daardoor beter in kan spelen op wat de klant wil. Het bedrijf meet bij alles wat ze doen de impact die het heeft op de



“

“Onze data is goed op orde. We hebben hierin een voorsprong op andere bedrijven en e-tailers. Dat maakt de uitdagingen op gebieden als customer experience, customer care en marketing zeer interessant. Waar sommige bedrijven nog bezig zijn met nadenken over wat te meten en hoe dat te regelen, zitten wij in een volgende fase: Hoe kunnen we onze data nog beter inzetten? Wat zijn onze prioriteiten?”

Denny Haayen, Chief Customer Officer



klant. Zo werkt Wehkamp elke dag, op een datagedreven manier, aan het verbeteren van de klantervaring.

AWARD-WINNING ONLINE PROPOSITIE

Recent heeft Wehkamp de Shopping Awards vakprijs gewonnen in de categorie Home & Living. Deze prijs wordt uitgereikt aan bedrijven die uitblinken in online en de diverse digitale kanalen optimaal integreren. Daarbij wordt ook gekeken naar de progressie die bedrijven in de afgelopen jaren op dit gebied hebben geboekt.

Recent heeft Wehkamp, voor het tweede jaar op rij, de Dutch Search Awards gewonnen. Het bedrijf viel in de prijzen in de categorieën 'Best PPC campagne' en 'Best in-house team'. De jury van deze prijs bestond onder andere uit SEA-experts van bedrijven als Microsoft, Google en LinkedIn.

#VACATURE

CATEGORY LEAD HOME & LIVING

De Category Lead Home & Living heeft een voortrekkersrol in de vernieuwing van Wehkamp. Eén van de speerpunten is datagedreven werken, specifiek bij het optimaliseren van de categorieën – bijvoorbeeld voor het bepalen van het assortiment of het identificeren van trends. De Category Lead Home & Living heeft een leidende rol in deze ontwikkeling, niet alleen binnen zijn/haar eigen categorie maar ook over categorieën heen.

De Category Lead Home & Living rapporteert rechtstreeks aan de Chief Sales Officer. Hij/zij is P&L-verantwoordelijk voor een van de Home & Living-categorieën van Wehkamp. Voor deze categorie leidt hij/zij het multidisciplinaire team bestaande uit buyers, supply chain professionals en online shop managers (oftewel merchandisers). Daarnaast ontwikkelt de Category Lead Home & Living best practices in digitaal en datagedreven category management.

BEPALEN STRATEGIE VOOR CATEGORIE

De Category Lead Home & Living bepaalt

de strategie voor zijn/haar categorie. De overkoepelende strategie van Wehkamp dient daarbij als startpunt. De Category Lead Home & Living ontwikkelt een visie op waar de categorie heen beweegt, bijvoorbeeld wat willen de klanten, wat zijn de trends en wat doen concurrenten. Analytische, datagedreven inzichten zijn hiervoor het uitgangspunt. Op basis daarvan bepaalt hij/zij wat er in de categorie vandaag, morgen en in de toekomst nodig is om succesvol te zijn. Vervolgens vertaalt de Category Lead Home & Living dat door naar verbeterde of nieuwe proposities en concrete acties voor zijn/haar team.

ONTWIKKELEN VAN BEST PRACTICES IN DIGITAL CATEGORY MANAGEMENT

De Category Lead Home & Living heeft ook een categorie-overstijgende rol. Hij/zij ontwikkelt best practices in digitaal en datagedreven category management, waarmee de Category Lead Wehkamp als geheel een stap verder weet te brengen.

Wehkamp heeft een aantal afdelingen die zich dagelijks bezighouden met data, bijvoorbeeld het Customer Experience Team (gericht op



de customer journey), Marketing Intelligence (gericht op klantdata) en de Category Performance Analisten (gericht op dagelijkse aansturing van de business). Daarmee is veel data beschikbaar. De Category Lead ontwikkelt nieuwe, slimme en strategische manieren om die data in te zetten bij category management, bijvoorbeeld om het optimale assortiment te bepalen.



“Deze rol is perfect voor een ervaren strategie consultant met een passie voor commercie. De kwaliteiten van een consultant sluit goed aan bij de verantwoordelijkheden van deze rol, bijvoorbeeld bij het datagedreven werken en identificeren en implementeren van best practices. Maar de functie biedt ook de kans om zijn/haar skillset te verbreden, door zich te ontwikkelen als lijnmanager en diepe expertise op te bouwen in online fashion retail en category management.”

Ilker Baydar, Chief Sales Officer

Deze ideeën toets de Category Lead eerst in zijn/haar eigen categorie. Vervolgens implementeert hij/zij de best practices – samen met de andere Category Managers – in de manier van werken voor de andere categorieën. Zo tilt de Category Lead Home & Living category management over de hele breedte naar een hoger niveau.



ERVARING

- ➔ 7+ jaar werkervaring in Strategie Consulting
- ➔ Ervaring met organisatieverandering is een pre
- ➔ Ervaring met Online / Digital is een pre

PERSOONLIJKHEID

- ➔ Innovatief
- ➔ Futuristisch
- ➔ Analytisch en in staat complexe problemen op te lossen
- ➔ Strategisch
- ➔ Sterke business sense
- ➔ Betrokken en persoonlijk leiderschap



ZWOLLE



CONTACT



JANKO KLAIJSEN

Founding Partner at Top of Minds Digital Executives

janko@topofminds.com