



Category Management

#VACATURE



SENIOR BUYER

De nieuwe Senior Buyer bij B&M heeft een spannend vooruitzicht: de Franse en Duitse ketens van het bedrijf dichterbij elkaar brengen door middel van een creatieve, samenhangende inkoopstrategie. Dit is een bedrijf dat ondernemend is in geest en visie en dat werknemers beloont die het bedrijf voortstuwten.

OVER B&M

B&M, opgericht in 1978, staat in het Verenigd Koninkrijk bekend als een toonaangevende discounter, en heeft sinds de overname door de gebroeders Arora in 2004 een indrukwekkende groei doorgemaakt.

B&M bestaat uit vier core businesses: haar naamgenoot, gevestigd in het Verenigd Koninkrijk, heeft 610 winkels (gemiddeld 2.000 m2 per winkel) met een jaaromzet van 3,6 miljard euro in haar kruideniers- en algemene merchandisingslijnen. Heron Foods, eveneens gevestigd in het Verenigd Koninkrijk, is een keten die bestaat uit 280 kleine levensmiddelenzaken. In Duitsland wordt gehandeld onder de naam Jawoll en worden ongeveer 100 winkels geëxploiteerd, die qua productassortiment zeer vergelijkbaar zijn met de Nederlandse Action-winkels, maar met een variërende ruime winkelomvang van 800 m2 tot 2.500 m2. Hun nieuwste aanwinst (in oktober 2018) is de Franse winkelketen Babou, waarvan er door heel Frankrijk 95 grote winkels zijn van elk 3.000 m2.

“Het geheim van ons succes is dat we onze mensen belonen. We hebben onze activiteiten in het Verenigd Koninkrijk van de grond af opgebouwd en dus erkennen we de impact die individuen kunnen hebben op het succes ervan”.

Simon Arora, CEO

Terwijl de Britse operatie een eigen strategie heeft, is een nieuwe, uniforme aanpak nodig bij Jawoll en Babou, waar de opdracht net iets anders ligt. Door de grootte van B&M kan het bedrijf direct zaken doen met topmerken als Unilever en Procter & Gamble. Op dit moment ligt vanwege de schaal en de reikwijdte de focus van Jawoll en Babou op groothandels en de grijze markt, waar een enorm groeipotentieel is onder de juiste visie en inkoopvaardigheden.



#VACATURE

SENIOR KOPER

Dit is een goed moment om je te voegen bij het team van B&M. Sinds het bedrijf Babou heeft overgenomen, liggen er volop kansen voor de juiste kandidaat om zich te profileren in dit nieuwe, snel-groeiende bedrijf.

De Senior Buyer neemt de verantwoordelijkheid voor de gezamenlijke inkoop van kruidenierswaren en FMCG goederen in de Franse (Babou) en Duitse (Jawoll) bedrijven. Op dit moment is er geen gedeelde inkoopverantwoordelijkheid en dit is een geweldige kans om de bedrijven op elkaar af te stemmen, de inkoopkracht te vergroten en een strategie te ontwikkelen om voor beide ketens een nieuwe periode van groei en expansie in te luiden. Met name bij Babou is het doel om het assortiment van kruidenierswaren en FMCG-artikelen te introduceren en vervolgens uit te breiden om de gemiddelde bestedings- en winkelfrequentie onder de klanten te verhogen - iets wat al bekend is bij Jawoll, waar ze al actief zijn in deze categorieën.

De succesvolle kandidaat zal beide bedrijven op één lijn brengen door middel van productselectie en door creatief na te denken over hoe hij/zij de beste waarde kan halen uit de verschillende groothandels en secundaire merken waarmee ze zullen samenwerken. Ze zullen contacten leggen met Franse merken voor de Franse markt, Duitse merken voor Jawoll, maar ook met internationale merken die beide kunnen bedienen.

DE JUISTE ROL VOOR ONDERNEMENDE KANDIDATEN

Deze rol rapporteert rechtstreeks aan de Group

Trading Director van Grocery, Robin Arora. De leiderschapsstijl binnen B&M is ondersteunend en ze zijn er trots op dat succes en goed functioneren beloond worden. Met dit in het achterhoofd zijn er volop doorgroeimogelijkheden binnen het bedrijf voor de juiste kandidaat.

Zowel op de Duitse als op de Franse markt zijn er al inkoopmiddelen aanwezig, die de Senior Buyer zowel administratieve als dagelijkse ondersteuning zullen bieden. De kandidaat zal regelmatig contact hebben en samenwerken met beide Country Managers van Frankrijk en Duitsland.

Zeker gedurende de eerste zes maanden is er een reisvereiste voor deze functie. De Senior Buyer zal ongeveer eenmaal per week naar beide kantoren in Duitsland (Hamburg) en Frankrijk (Clermont Ferrand) moeten afreizen. Wanneer de relatie eenmaal tot stand is gekomen, zal dit waarschijnlijk veel minder vaak voorkomen.

De rol is flexibel, en kan in Nederland gevestigd zijn als dat goed uitkomt. De Senior Buyer zal zijn of haar werk uitvoeren vanuit een kantoorruimte die door het bedrijf dicht bij de woonplaats van de kandidaat zal worden ingericht, en daarnaast zal hij/zij ook regelmatig afreizen naar het hoofdkantoor van Jawoll en Babou.



KANDIDAAT **PROFIEL**



ERVARING

- 8+ jaar in het inkopen bij een discounter of handelen in de grijze markt bij een internationale handelsonderneming

PERSOONLIJKHEID

- Ondernemend
- Zelfstarter
- Onafhankelijk
- Commerciële mindset & sterke onderhandelaar



CONTACT



MARLIES HOOGVLIET

Consultant Top of Minds Digital Executives

marlies@topofminds.com