



#VACATURE

CATEGORY MANAGEMENT



SENIOR CATEGORY MANAGER

Weinig categorieën zijn zo in beweging als die van koffie en thee. Het feit dat retailers steeds meer aandacht en beleving aan de categorie schenken, draagt daar zeker aan bij. De nieuwe Senior Category Manager van Jacobs Douwe Egberts (JDE) staat voor een mooie uitdaging: met behulp van een schat aan data de koffie- en theecategorie van JDE naar een hoger plan trekken.

OVER JACOBS DOUWE EGBERTS

Jacobs Douwe Egberts is in Nederland marktleider binnen de koffiecategorie. Wereldwijd komt dat neer op 5000 koppen – lekkere – koffie per seconde. In ons land werken ruim 2100 medewerkers aan het succes en de verdere groei van toonaangevende JDE-merken, zoals Douwe Egberts, Senseo, L'OR en Pickwick.

Impact maken is waar het bij JDE om draait. Dit is zichtbaar bij de merken, de producten en de medewerkers. JDE is een platte organisatie waar lijnen kort zijn en persoonlijke ontwikkeling en doorgroeimogelijkheden hoog in het vaandel staan.

#VACANCY

SENIOR CATEGORY MANAGER

Het Shopper Marketing Team – onderdeel van de business unit Jacob Douwe Egberts Retail – is verantwoordelijk voor het ontwikkelen en implementeren van alle strategische en operationele shopper marketingactiviteiten bij Nederlandse retailers. De Senior Category Manager maakt deel uit van dit team dat – inclusief stagiairs – uit tien personen bestaat. Het Shopper Marketing team fungeert als brug tussen marketing en sales en vervult daarmee een cruciale rol in de organisatie.

De Senior Category Manager draagt verantwoordelijkheid voor een van de grootste retailers en heeft tevens een van de zwaarste pakketten binnen de multiserve categorie (filter- en bonenkoffie). De retailer die deze Senior Category Manager bedient, geldt als een relatief complexe, mede dankzij de aanwezigheid van verschillende stakeholders.

GROEIENDE CATEGORIE

De Senior Category Manager rapporteert direct aan de leidinggevende van het team, Shopping Marketing Manager Sabine Tolenaars. De Senior Category Manager stuurt één Junior Category Manager aan.

Om groei te bewerkstelligen zijn verschillende zaken essentieel. Zo is het bouwen van strategische partnerships met retailers prioriteit, net als het op objectieve wijze klantspecifiek maken van de categorieplannen en er samen met de handelspartners op toezien dat deze optimaal geïmplementeerd worden. Tevens is de Senior Category Manager verantwoordelijk voor schapadviezen en optimale schapindeling bij de klant(en) voor de totale categorie.

“Bij JDE heerst een no-nonsense cultuur. Wat onze mensen drijft, is een enorme ambitie en energie om altijd en overal het verschil te maken.”

SABINE TOLENAARS



Wekelijkse klantbezoeken zijn eerder regel dan uitzondering. Goed om te weten: JDE is bij al haar klanten Category Captain.

SCHAT AAN INZICHTEN

Weinig bedrijven kopen zoveel data in als JDE. De Senior Category Manager maakt afwegingen en beslissingen op basis van een schat aan feiten en cijfers. Tegelijkertijd brengt dit een van de grotere uitdagingen van de rol met zich mee: hoe vertaal je al deze inzichten naar actionable insights en een effectieve strategie? Een sterk analytisch vermogen is essentieel, maar naast een strategische, is het zeker ook een operationele rol. In het bedrijf stroopt iedereen indien nodig de mouwen op, ongeacht rang en stand – bij JDE zijn ze wars van hiërarchie.

De ideale kandidaat is een resultaatgedreven manager die stevig in zijn/haar schoenen staat, zich comfortabel voelt in de driver's seat en een kei is in het stellen van prioriteiten. Sterke sociale en communicatieve vaardigheden zijn onmisbaar voor het reilen en zeilen met de verschillende stakeholders. Discussies en obstakels zijn geen dealbreakers, maar juist dé uitgelezen kans om waarde toe te voegen aan het bedrijf. Zoals gezegd: de rol is een van de zwaarste in het Shopper Marketing team. De nieuwe Senior Category Manager schrikt daar niet van, integendeel, hij/zij ziet dat juist als uitdaging om met beide handen aan te grijpen.



UTRECHT

KANDIDAATSPROFIEL

ERVARING

- 5+ jaar werkervaring op het gebied van category management, key account management en/of consultancy in een complexe organisatie;
- Ervaring binnen FMCG / Retail en/of Consultancy
- Sterk in het analyseren en verwerken van data;
- Stakeholder management
- Stressbestendig





CONTACT



WIEBE SMIT
CONSULTANT
wiebe@topofminds.com