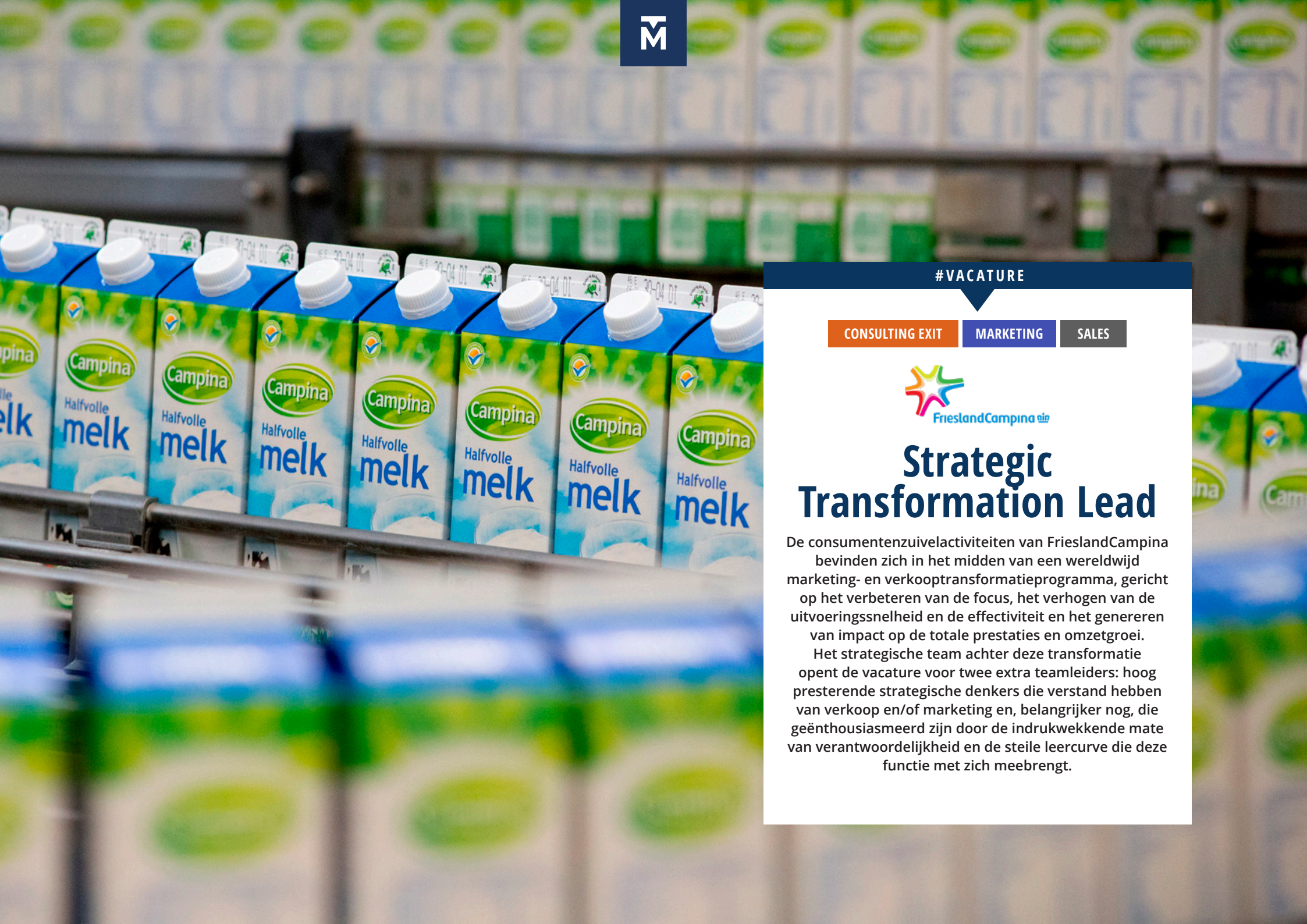




#VACATURE

CONSULTING EXIT

MARKETING

SALES



Strategic Transformation Lead

De consumentenzuivelactiviteiten van FrieslandCampina bevinden zich in het midden van een wereldwijd marketing- en verkooptransformatieprogramma, gericht op het verbeteren van de focus, het verhogen van de uitvoeringssnelheid en de effectiviteit en het genereren van impact op de totale prestaties en omzetgroei.

Het strategische team achter deze transformatie opent de vacature voor twee extra teamleiders: hoog presterende strategische denkers die verstand hebben van verkoop en/of marketing en, belangrijker nog, die geënthousiasmeerd zijn door de indrukwekkende mate van verantwoordelijkheid en de steile leercurve die deze functie met zich meebrengt.



ACE: Strategische Transformatie in Markering & Sales

FrieslandCampina is wereldwijd marktleider in de zuivelindustrie. Voor hun FMCG Consumer Business, Consumer Dairy genaamd, is FrieslandCampina bezig met een grootschalig marketing- en verkooptransformatieprogramma in 18 landen, genaamd ACE: Agile Commercial Execution. Het doel is om slimmere, meer datagestuurde marketing- en verkoopbeslissingen te nemen binnen het gehele Consumer Dairy Products portfolio – waardoor de focus en flexibiliteit op marketing en het portfolio zelf wordt vergroot en de uitvoering in alle 18 landen wordt verbeterd als het gaat om de sales. Dit programma vereist dat marketing- en verkoopteams in deze landen samenwerken om ervoor te zorgen dat het merk, de producten en de uitvoering van FrieslandCampina worden geoptimaliseerd in relatie tot de lokale markt, het consumentengedrag en de cultuur van de retailer.

FrieslandCampina heeft dit programma samen met een strategisch adviesbureau geleid en heeft uit deze eerste pilots een eigen model gebouwd. Om een succesvolle transitie te faciliteren en ervoor te zorgen dat het programma binnen de gestelde twee jaar zijn volledige potentiële impact bereikt, opent FrieslandCampina de vacature voor twee Strategic Transformation Leads die het team aanvullen.

OVER DE VACATURE

Strategic Transformation Lead

De Strategic Transformation Leads (STL) zullen zich aansluiten bij het huidige team van geselecteerde high-performers die ACE aansturen. Zij zullen opereren in een programmteam met een zeer platte structuur dat rechtstreeks rapporteert aan de voorzitter van de Business Group. Formeel zullen zij rapporteren aan de Acceleration Team Director. Beiden leiden elk een junior teamlid. Het programma volgt een duidelijke methodologie om de transformatie land per land uit te rollen, waar de Strategic Transformation Leads en hun analisten deel van zullen uitmaken zodra ze aan boord van het team zijn. Ten eerste zal er uitgebreide ondersteuning worden geboden om de nieuwe leden up-to-date te krijgen op het gebied van de methodologie, leertrajecten en de werkwijzen binnen het team. Volgens deze methodologie zal het team eerst een aantal data-analyses uitvoeren voor een bepaald land, waarbij de STL de verhaallijn van hun respectievelijke gebied zal bepalen en samen met de andere STL en de case-lead zal werken aan het volledige verhaal. Het team reist vervolgens naar het land om een diepe duik te nemen in het bestaande analysepakket en de inzichten te verfijnen terwijl het de lokale marketing- en verkoopteams en leidinggevenden leert kennen. Samen met deze lokale teams werkt het ACE-team vervolgens aan het ontwerpen en uitrollen van een effectieve implementatiestrategie, inclusief het delen van inzichten, workshops en capaciteitsopbouwende sessies met het lokale team. Daarna zal



KANDIDAATPROFIEL

- >8 jaar ervaring in strategie / managementconsulting, met ervaring in managementfunctie en meer dan 8 jaar ervaring in een managementfunctie
- Idealiter omvat de ervaring FMCG-projecten op het gebied van marketing of verkoop
- Internationale ervaring (buiten de ontwikkelde markten) is een pre
- Hoge reisbereidheid (50% binnen een maand of periode van 6-8 weken 'on the road')
- Vermogen en flexibiliteit om met verschillende culturen om te gaan
- Sterke vaardigheden op het gebied van stakeholdermanagement, waardoor u snel teams en individuen kunt leren kennen en comfortabel met hen in verschillende omgevingen kunt communiceren.
- Sterke strategische en analytische vaardigheden



'Het programma is ontworpen om binnen twee jaar afgerond te worden. Dit betekent echter niet dat het bedrijf zo gek is om de persoon die topprestaties heeft geleverd met betrekking tot het aansturen van de transformatie van onze kernactiviteiten – lokaal in 18 landen en bovendien in nauwe samenwerking met het hoofdkantoor – na afloop van het programma zomaar weer te laten vertrekken. FrieslandCampina neemt mensen in dienst voor een carrière, en als deze kans u intrigeert, is de kans groot dat die van u hierdoor een flinke boost kan verwachten.

OLIVIER TRIER, Program Director, Fighting Unit Acceleration

het grootste deel van het team naar een van de andere landen verhuizen, terwijl de programmaleider en een of twee teamleden langer in dienst kunnen blijven voor verdere integratie en ondersteuning.

Vanwege de aard van het programma is een hoge reisbereidheid vereist. Voor een voormalige strategie- of managementconsultant met marketing-, sales- of commerciële FMCG-ervaring biedt deze functie uitgelezen leer- en netwerkmogelijkheden. Daarnaast biedt deze functie de garantie topkandidaten uitgedaagd en vol van energie te houden. De aard van het programma zorgt voor een hoge mate van doelgerichtheid en dagelijkse variatie en het verantwoordelijkheidsniveau en de senior buy-in en exposure zorgen ervoor dat deze functie niet alleen een baan is: het is het begin van een veelbelovend nieuw hoofdstuk in de carrière.



Amersfoort



Contact

Bij vragen neem contact op met:

MARTINE FRANCKEN CONSULTANT

[*martine@topofminds.com*](mailto:martine@topofminds.com)

