



#VACATURE

CATEGORY MANAGEMENT

E-COMMERCE

**koffievoordeel.nl**  
*de voordeligste koffiewinkel van Nederland!*

## Category Lead

Koffievoordeel laat zien dat premium koffie en een spectaculaire prijs wel degelijk samengaan.

Het bedrijf is marktleider in de Benelux, groeit hard en heeft de ambitie om Europa te veroveren. Alle ingrediënten daarvoor staan klaar: een enorm sterke marktpositie, een team met veel kwaliteit en energie en kapitaalkrachtige aandeelhouder. De Category Lead wordt een belangrijke speler in dat team. Hij/zij ontwikkelt en implementeert de merkenstrategie en bouwt krachtige partnerships met de grote merken.



# Over Koffievoordeel

**Bij koffievoordeel kun je terecht voor bonen, capsules, pads en gemalen koffie van eigen merken en van bekende namen als Illy, Segafredo, Lavazza en Douwe Egberts. Met haar enorme aanbod en aantrekkelijke prijzen is het bedrijf de online marktleider in Nederland en België. Ook wat betreft gebruiksgemak scoort koffievoordeel uitstekend. Niet voor niets won het bedrijf dit jaar een Shopping Awards Publieksprijs XL.**

Sinds de start in 2010 is koffievoordeel snel gegroeid. Maar de plannen zijn onverminderd ambitieus: de komende vijf jaar wil het bedrijf ten minste verviervoudigen en de leidende online koffiewinkel van Europa worden. Om dat te

bereiken, ontwikkelt koffievoordeel steeds betere, persoonlijkere en efficiëntere proposities.

E-Luscious – waar koffievoordeel onderdeel van is – is als online retailer gespecialiseerd in koffie en wijn. Het bedrijf is marktleider in de Benelux en timmert hard aan de weg in Duitsland en Frankrijk. E-Luscious is onderdeel van investeringsmaatschappij Gilde Equity Management Benelux. Andere labels van de e-tailer zijn: koffiemarkt / cafebonmarche, wijnvoordeal, wijnbeurs en Léon Colaris. Het bedrijf heeft recent een nieuwe CEO aangesteld die met zijn internationale ervaring en kennis van de markt bij uitstek geschikt is om de ambities van e-Luscious waar te maken.



**Wat me hier vooral opvalt is de enorme snelheid; de ondernemingsdrang. Iets wat we vorige week nog aan het testen waren, is deze week geïmplementeerd. Ongekend.”**

BART KUPPENS, CEO e-Luscious

# Category Lead

De Category Lead neemt een essentiële bouwsteen van de groeiplannen voor zijn/haar rekening: Category Management. Hij/zij ontwikkelt een datagedreven Category Management strategie met daarin onder andere een visie op assortiment, ontwikkeling en positionering van eigen merken, prijs, promoties en meerjarenplannen. Ook professionaliseert hij/zij structuren en processen, zoals inkoop, forecasting en monitoring.

Naarmate koffievoordeel groeit, verandert ook de samenwerking met de leveranciers van de grote merken. De Category Lead is verantwoordelijk voor het onderhouden en uitbouwen van deze strategische partnerships. Enerzijds gaat dat om de 'traditionele' inkoopafspraken; aan de andere kant bedenkt hij/zij creatieve manieren om de samenwerking te versterken, bijvoorbeeld door waardevolle data uit te wisselen.

Eén van de interessante aspecten van de rol is het enorm brede aandachtsgebied: van allereerste idee tot en met executie. Daarbij krijgt hij/zij alle ruimte om groeikansen te spotten en nieuwe concepten te realiseren. De Category Lead zorgt eerst – met zijn/haar doorzettingsvermogen, strategische en analytische vermogens en resultaatgerichtheid – dat de ambities in Nederland en België gerealiseerd worden om vervolgens uit te breiden naar andere Europese markten.

## Kandidaatprofiel

- HBO+ opleidingsniveau
- 5+ jaar werkervaring in Category Management en de koffiemarkt
- Ervaring met e-commerce platforms en ERP-systemen is een plus
- Goede beheersing van Nederlands en Engels



Hilversum

**“De Category Lead is iemand die groots denkt en groots uitvoert. Iemand met de drive om enorme stappen te zetten. Niet van 10 naar 11, maar van 10 naar 250. Dat vergt veel doorzettingsvermogen en comfortabel zijn met onzekerheid.”**

BART KUPPENS, CEO e-Luscious



# Contact

Bij vragen neem contact op met:

**WIEBE SMIT** CONSULTANT

*[wiebe@tonofminds.com](mailto:wiebe@tonofminds.com)*

