



VACATURE



Revenue Management Specialist

Wie goed zoekt, kan bijna altijd wel ergens bier in de aanbieding vinden. Hoe komt de prijs van een pilsje eigenlijk tot stand? En wat moet datzelfde biertje kosten als het niet 5% maar 0.0% alcohol bevat? De Revenue Management Specialist neemt het voortouw op het gebied van Pricing. Een rol met veel impact én exposure binnen HEINEKEN Nederland.

Voor wie?

- Minimaal 5 jaar ervaring
- Consulting exit en/of Pricing
- Academisch niveau
- Analytische skills
- Uitmuntend in stakeholdermanagement

Heineken Nederland

In James Bond films, tijdens de après-ski of op een tropisch strand – nergens misstaat het iconische groene flesje. Heineken is één van de mooie Nederlandse multinationals met wereldwijde footprint. De van oorsprong Nederlandse brouwer is actief in meer dan 70 landen met meer dan 250 merken, 140 brouwerijen en ruim 73.000 werknemers.

Het internationale hoofdkantoor is gevestigd in hartje Amsterdam; het hoofdkantoor van de Nederlandse organisatie verhuist in de zomer van 2020 naar een gloednieuw pand vlakbij Leiden Centraal Station.

“Binnen Heineken sta je nooit stil. Je wordt altijd uitgedaagd om jezelf te ontwikkelen en door te groeien.”

– Jacob Sträter, Revenue Manager

In Nederland voert HEINEKEN de biermerken Heineken, Amstel, Brand, Affligem, Desperados, Wieckse en Sol. Ook is de brouwer onbetwist de belangrijkste speler in de Nederlandse cider-categorie met de merken Apple Bandit, Jillz, Old Mout Cider en Stassen. Daarnaast heeft Heineken Nederland de dochteronderneming Vrumona voor het produceren en vermarkten van frisdranken zoals SiSi, Crystal Clear en Royal Club alsmede licentiemerken waaronder Pepsi, 7Up en Rivella.



Revenue Management Specialist

Er is op dit moment een vacature in het Revenue Management Team (3 fte) voor een Specialist. De missie van dit team: de omzet van HEINEKEN Nederland maximaliseren door de optimale combinatie van product, prijs, verpakking, kanaal en consument. Daarbij zal de nieuwe Revenue Management Specialist de pricing-capabilities van het team naar een hoger niveau tillen. Kortom: het is een rol met veel impact en visibility.

Er is veel samenwerking met de rest van de organisatie. Revenue Management werkt samen met Sales, Marketing, Trade Marketing en Finance aan de plannen voor de komende jaren. Vervolgens werkt Revenue Management samen met Demand Planning om risico in de plannen te identificeren, en adviseert de commerciële teams over mogelijke acties om de forecast te realiseren. Binnen dit framework krijgt de Revenue Management Specialist de vrijheid en verantwoordelijkheid om zelfstandig en projectmatig te werken. Denk bijvoorbeeld aan het vaststellen van de prijselasticiteit van het gehele assortiment op SKU-niveau, bedenken hoe de Pricing- en Promo-plannen aan klanten gepitched kunnen worden of het ontwikkelen van de pricing strategie voor (digitale) sales kanalen.

Een typisch Revenue Management project doorloopt drie fasen:

- **Analyse** – Afhankelijk van de omvang en complexiteit van de beschikbare data doet de Specialist de data-analyse zelfstandig of in samenwerking met een expert uit het Data & Analytics team.
- **Advies** – Op basis van de analyse destilleert de Specialist de inzichten en stelt hij/zij praktische adviezen op voor de commerciële organisatie. Daarbij zal de focus liggen op Pricing, Promoties en Categorie- en kanaalmix.
- **Stakeholdermanagement** – De Specialist zorgt voor draagvlak voor de adviezen en initiatieven bij de juiste stakeholders in de commerciële organisatie. Afhankelijk van de plannen gaat het om Sales, Marketing en/of Trade Marketing. Er zijn meerdere professionals binnen deze specialismen waarmee de Specialist regelmatig samenwerkt en een productieve werkrelatie opbouwt.

Dit is een uitstekende landing spot voor consultants binnen Heineken. Succes in deze rol opent niet alleen deuren binnen Revenue Management maar ook naar bijvoorbeeld Trade Marketing, Marketing Intelligence, Sales en Finance.





Interesse?

Heineken werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Imke Peters.

Imke Peters

imke.peters@topofminds.com

