



VACATURE



Category Development Manager

HG staat aan de vooravond van een flinke groeifase. Daarom wordt een nieuw Trade Marketing Team opgezet. De Category Development Manager speelt in dat team een leidende rol en levert daarmee een substantiële bijdrage aan de beoogde groei van de organisatie.

Voor wie?

- 4+ jaar werkervaring
- Ervaring met Category Management
- Bij voorkeur in FMCG of retail
- Kennis van Nielsen of IRI
- Analytisch
- Commercieel

Over HG

Een specifiek probleem vraagt om een specifieke oplossing. Vanuit die gedachte ontwikkelt HG hoogkwalitatieve reinigings- en onderhoudsproducten voor in en rondom het huis. Het bedrijf levert al sinds 1969 producten voor badkamers, keukens, woonkamers en vloeren, maar heeft ook een breed keur aan middelen voor garages, schuren en zelfs producten om insecten en ongedierte mee te bestrijden.

Sinds de oprichting in 1969 groeide HG uit tot een toonaangevende speler op de internationale markt. In 2017 nam de Belgische investeerder Cobepa het bedrijf over. Vanaf dat moment werden pijlers vol ingezet op exponentiële groei. Vandaag de dag is HG marktleider in de Benelux en zijn er vestigingen in meerdere landen, waaronder Italië, Spanje, België en Engeland. Het hoofdkantoor en de eigen fabriek staan in Almere, waar ruim 150 mensen werkzaam zijn. Alle producten die de Technology & Research-afdeling ontwikkelt, worden in deze fabriek vervaardigd. Vanuit daar vinden ruim 300 verschillende producten hun weg naar consumenten in meer dan 45 landen.

Verder groeien in binnen- en buitenland

HG is een dynamische organisatie waarin ondernemerschap een groot goed is. Dat het merk zo enorm sterk is geworden, is grotendeels te danken aan die commerciële mindset. Jaarlijkse groeicijfers van minimaal tien procent zijn eerder regel dan uitzondering. Tevreden achterover leunen is er echter niet bij, integendeel: de ambities voor de toekomst zijn torenhoog – mede dankzij de nieuwe directie die vorig jaar aantrad. Het aantreden van Jeroen Mustert (voormalig werkzaam bij Wessanen en Reckitt Benckiser) als nieuwe CEO markeerde het startpunt van een nieuwe fase van het bedrijf. Inmiddels staat HG aan de vooravond van een nieuwe fase, waarin het op een proactieve en professionele manier verder wil groeien in binnen- en buitenland. De Category Development Manager maakt onderdeel uit van het nieuwe Trade Marketing Team dat die groei stevig gaat aanjagen.



Category Development Manager

Effectief category management is key om de beoogde groei te realiseren. De Category Manager is een ware Nielsen- of IRI-expert die precies weet hoe de verschillende producten presteren, welke categorieën groeien en welke niet. De data en inzichten die de Category Development Manager verzamelt vormen de basis van de nieuwe, datagedreven marketing- en salesstrategie.

De Category Development Manager houdt zich bezig met drie domeinen:

- Marktanalyse
- Categorievisie en -strategie
- Schap- en assortimentstrategie

Maandelijkse marktanalyse

Doordat de Category Development Manager voortdurend een nauwkeurige analyse van de Nederlandse markt in kaart brengt, weet zij/hij precies hoe verschillende producten en categorieën op de verschillende kanalen en markten presteren. Op basis daarvan formuleert de Category Development Manager een concreet advies en voorstel over welke producten bij welke winkels zouden moeten liggen, en in welke schappen – inclusief overtuigende trade presentaties voor klanten en stakeholders. Het doel: de producten van HG nóg beter positioneren op nieuwe en bestaande markten. Dat promotionele activiteiten daar een rol bij spelen, lijkt evident. Toch is HG op dat gebied op nationaal niveau niet heel actief geweest. Ook hierin wil HG een professionaliseringsslag maken.



Wederom kijkt men naar de Category Development Manager voor de data en inzichten die nodig zijn om de juiste beslissingen te nemen. Zodra de promotie draait, meet zij/hij continu de effectiviteit ervan. Experimenteren, ontdekken, fouten maken, ervan leren en weer doorgaan.

“De Category Development Manager duikt enthousiast in de schat aan data die Nielsen verschaft. Zij/hij richt deze inzichten zodanig in dat er gerichte plannen gemaakt kunnen worden en sales optimaal ondersteund wordt. Daarmee speelt de Category Development Manager een vitale rol in de groei van HG.”

– Olivier Bronkhorst, Sales Director Domestic Markets

Nieuw Trade Marketing Team

De Category Development Manager maakt samen met de Manager Trade Marketing en twee Trade Marketing Assistants onderdeel uit van het Trade Marketing Team. Dit is een nieuw team, dat zich vooral richt op de Europese groei. De Category Development Manager zet samen met de Manager Trade Marketing – aan wie zij/hij tevens direct rapporteert – de strategie voor de Nederlandse markt uit. De lijn tussen dit tweetal en de sales- en marketingafdeling van HG is kort: de Category Development Manager voorziet het sales- en marketingteam van data en input die ze nodig hebben om de juiste beslissingen te nemen. De rol is naast strategisch ook zeer uitvoerend, maar bovenal één waarmee grote impact op de groei en ontwikkeling van HG gemaakt kan worden.





Interesse?

HG werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Gijs Millaard.

Gijs Millaard

gijs.millaard@topofminds.com

