



International Manager Trade Marketing

'HG doet wat het belooft.' Met die slogan groeide het Nederlandse bedrijf in reinigings- en onderhoudsproducten uit tot marktleider in specialty cleaning in de Benelux. De ambities zijn torenhoog. Daarom wordt een Trade Marketing afdeling opgezet, waarvan de International Manager Trade Marketing de drijvende kracht is.

Voor wie?

- 8+ jaar werkervaring
- Waarvan minimaal 3 jaar als Trade Marketing Manager binnen FMCG
- Kennis van Nielsen en/of IRI
- Analytisch
- Strategisch
- Ondernemend

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 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. Het Trade Marketing Team en de International Manager Trade Marketing in het bijzonder spelen een doorslaggevende rol in het realiseren van die ambitie en het verder professionaliseren van de organisatie.



International Manager Trade Marketing

Een team vanaf scratch opzetten en daarna optimaal aansturen: laat dat maar aan de International Manager Trade Marketing over. Dat werkzaamheden nog niet helemaal gedefinieerd en processen nog niet verankerd zijn, ziet zij/hij niet als een obstakel, maar juist als een mooie uitdaging. Het team bestaat uit een Category Development Manager en twee Trade Marketing Assistants, die allen direct aan de International Manager Trade Marketing rapporteren. Laatstgenoemde heeft de vrijheid en verantwoordelijkheid om de strategie van het Trade Marketing Team te bepalen, lijnen uit te zetten en inzichten en ideeën te vertalen naar concrete acties. Liefst zo snel mogelijk: het tempo binnen HG ligt hoog – beslissingen worden snel gemaakt. De International Manager Trade Marketing is naast een inspirerende en motiverende team lead, tevens een meewerkend voorman en proactief adviseur voor de directie en de Marketing- en Sales Director. Daarmee is de rol heel strategisch en uitvoerend, en vooral één waarmee echt impact op de organisatie gemaakt kan worden.

“HG bevindt zich in een dynamische periode van transitie. Daartoe wordt een Trade Marketing afdeling opgezet. De ondernemende International Manager Trade Marketing neemt het voortouw in het bepalen van de strategie van dit team.”– Olivier Bronkhorst, Sales Director Domestic Markets



Internationale scope

Het doel van het Trade Marketing Team is duidelijk: het marktaandeel van HG in Nederland en de rest van Europa verstevigen. Vanuit het commerciële hart van de organisatie vertaalt de International Manager Trade Marketing de visie en strategie van het bedrijf naar klantspecifieke categorieplannen voor de Europese markt. Data analyseren en interpreteren, assortimenten evalueren, schappenplannen maken en promoties activeren behoren onder meer tot de taken van de International Manager Trade Marketing. Bestaande partnerships uitbouwen en nieuwe strategische samenwerkingen ontwikkelen staat eveneens hoog op de agenda. Zij/hij schuift regelmatig aan tafel bij key retailers om ze te adviseren over hoe ze meer omzet en rendement kunnen genereren.

Interne en externe categorie-expert

Niet alleen voor klanten geldt de International Manager Trade Marketing als categorie-expert; dat is zij/hij eveneens voor de interne marketing- en salesafdeling. Zij/hij vertaalt wat er op de markt gebeurt moeiteloos naar klantspecifieke categorieplannen en kanaalstrategieën, en wijst op basis van data interessante, nieuwe point-of-sale mogelijkheden aan.

De ideale kandidaat is een door de wol geverfde FMCG-er met ruime ervaring in trade marketing. Een doorzetter die goed gedijt in een dynamische, ambitieuze omgeving. Een enthousiaste teamplayer met een hands-on attitude die met het team de gehele organisatie naar een hoger niveau trekt.





Interesse?

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

Janko Klaeijsen

janko.klaeijsen@topofminds.com

