



Commercial Category Lead Bakery

Cargill wil samen met landbouwers, producenten, fabrikanten, retailers, overheden en andere organisaties de wereld op een veilige, verantwoordelijke en duurzame manier te voeden. De Commercial Category Lead ontwikkelt en zet de strategie van de Bakery/Confectionary-categorie uit, en draagt daarmee bij aan duurzame groei van de organisatie.

Voor wie?

- 7+ jaar werkervaring in category management
- Ervaring met werken in een matrixstructuur
- Commerciële mindset
- Ervaring met marketing en new product launches
- Stakeholdermanagement
- Affiniteit met confectionary

Over Cargill

Cargill levert voedings-, landbouw-, financiële en industriële producten en diensten aan heel de wereld. De visie van de oprichter W.W. Cargill is sinds de oprichting in 1865 fier overeind blijven staan: landbouwers helpen te slagen, markten verbinden en ervoor zorgen dat consumenten de producten ontvangen waar ze behoefte aan hebben. In 1959 zette het bedrijf voet op Nederlandse bodem. In 150 jaar groeide Cargill uit tot het grootste familiebedrijf ter wereld. Vandaag de dag zetten ruim 160.000 werknemers in 70 landen zich elke dag in om de wereld op een verantwoorde en duurzame manier van voedsel te voorzien. De groei van het bedrijf vertoont al jaren een stijgende lijn, en die curve moet de komende jaren stevig doorgetrokken worden: in 2025 wil Cargill een volledig duurzame supply chain hebben, waarbij de focus steeds meer op value-added producten ligt.



Commercial Category Lead Bakery

groei moet zowel vanuit commerciële expansie, als vanuit het productaanbod van Cargill komen. De Commercial Category Lead Bakery draagt volledige verantwoordelijkheid voor de P&L van de Bakery/Confectionary-categorie en het behalen van de ambitieuze doelstellingen ervan. Strategie mee bepalen en uitzetten, de categorie bouwen en groei realiseren, zo luidt het devies.

Cargill staat voor een uitdaging: antwoorden bieden op huidige en nieuwe trends, en ervoor zorgen dat de organisatie niet alleen relevant is op het gebied van basisproducten, maar ook steeds meer in added value producten. Daarvoor moet op verschillende vlakken in de organisatie een en ander in beweging gezet worden, onder meer in de sales- en marketingaanpak. Daarvoor is de ruime kennis en ervaring van de Commercial Category Lead met het bouwen en neerzetten van een categorie cruciaal. Zij/hij weet precies aan welke knoppen er gedraaid moet worden zodat de nieuwe aanpak door alle lagen van de organisatie breed gedragen worden. En speelt in die transitie logischerwijs een proactieve, aanjagende rol, als motivator van de commerciële teams en als externe ambassadeur. De Commercial Category Lead spot ontwikkelingen en kansen in bestaande en nieuwe segmenten door zijn of haar feeling met de markt, zonder daarbij het budget een seconde uit het oog te verliezen.

“De Commercial Category Lead doorziet trends en mogelijkheden in de markt, en weet deze feilloos te vertalen naar category plannen en projecten die groei realiseren.”

Klaas Mouton, Commercial Leader Food Ingredients Europe

Commercial Category Lead Bakery

Goed gevulde pipeline en dito funnel

De Commercial Category Lead heeft bij voorkeur uitgebreide kennis van de Europese Bakery & Confectionary markt, zowel vanuit het perspectief van de klant, als vanuit de productiekant (bijvoorbeeld speciale oliën en vetten). Zij/hij stuurt continu aan op strategische, duurzame groei van de categorie, waarbij commercialisering en professionalisering belangrijke onderdelen zijn. Een continu gevulde pipeline en funnel zijn essentieel, evenals een uitstekende verstandhouding met klanten en stakeholders.

De Commercial Category Lead is een echte duizendpoot: zij/hij is tegelijkertijd bij meerdere projecten betrokken, zowel op regionaal als op global niveau. Zij/hij werkt nauw samen met de Product Portfolio Managers en de Marketing Manager en rapporteert direct aan Klaas Mouton, Commercial Leader Food Ingredients Europe. De rol komt met veel verantwoordelijkheid én vrijheid: micromanagen doen ze bij Cargill niet aan.

Affiniteit met confectionary en kennis van value-added

De ideale Commercial Category Lead is iemand die echt weet hoe zij/hij een categorie moet bouwen, en een duidelijke structuur en strategie neerzet. Zij/hij heeft een bewezen track record in category management en heeft ervaring met werken in een (complexe) matrixstructuur. Daarnaast heeft de ideale kandidaat affiniteit met confectionary en kennis van value-added.





Interesse?

Cargill werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Wiebe Smit.

Wiebe Smit

Wiebe.smit@topofminds.com

