



VACATURE



Category Lead (Vloeren & Trappen)

Qua omzet verdubbelen in 2024: dat is de ambitieuze doelstelling van Deli Home. Als marktleider in de Benelux – een participatie van NPM Capital – heeft de producent en distributeur van DIY- en bouwmaterialen daar alle tools voor in handen. De Category Lead Vloeren & Trappen zet de categorie offline én online optimaal in de markt.

Voor wie?

- 7+ jaar ervaring in Category Management
- Bewezen track record in FMCG
- Affiniteit met home deco
- Ervaring met merkbeleid en -positionering van productgroepen
- Ondernemend
- Analytisch
- Commercieel
- Digitale know-how
- Stakeholdermanagement

Over DeliHome

Deli Home wil graag afrekenen met het idee dat alleen experts complexe maatwerkoplossingen voor interieur kunnen leveren. Met de slogan Making custom home improvements easy wil Deli Home duidelijk maken dat vakmanschap in en om het huis voor iedereen weggelegd is. Door duurzame ontwikkeling, productie en distributie van een breed assortiment van onder meer deuren, op maat gemaakte kasten, vloeren en sanitair wil Deli Home complexe maatwerkoplossingen eenvoudig maken voor doe-het-zelvers en professionals. Deli Home is marktleider in de Benelux en is daarnaast actief in diverse landen in Europa, met bekende merknamen als Skantrae, Bruynzeel, CanDo, Weekamp en Lundia.

Na al een aantal jaren een belang in het bedrijf te hebben gehad, nam investeringsmaatschappij NPM Capital Deli Home in 2016 volledig over. Sindsdien maakte Deli Home een flinke groeispurt door. Een lijn die de komende jaren flink doorgezet moet worden – linea recta richting een nóg stevigere nationale en internationale marktpositie. Om dat doel te realiseren, is een aantal zaken essentieel. Een ijzersterke online propositie is daar één van. Deli Home heeft de ambitie de 'digitale timmerfabriek van de toekomst' te worden. Op dit moment is het bedrijf volop bezig die digitale transitie vorm te geven en verder te ontwikkelen.



Category Lead (Vloeren & Trappen)

De Category Lead maakt deel uit van het managementteam van de Business Unit Vloer & Trap van Deli Home. Als onderdeel van het commerciële managementteam – samen met de Sales Directeur, Business Unit Directeur, de Sales Manager en Business Controller – speelt zij/hij een grote rol in de ontwikkeling en groei van Deli Home. Door een sterke inhoudelijke visie op de categorie neer te zetten, tilt de Category Lead Vloeren & Trappen category management binnen de organisatie naar een hoger niveau. Zij/hij claimt daarmee een dominante positie in het bedrijf, en zet vanuit daar de lijnen verder uit.

Welke producten en merken zijn interessant en hoe zetten we die optimaal in de markt? Waar liggen kansen en hoe kunnen we daar zo slim mogelijk op inspelen? Deli Home werkt samen met de grote DIY-ketens, maar de markt is nog lang niet verzadigd, integendeel. De Category Lead beschikt over de analytische en strategische vaardigheden om de business en de markt volledig te kunnen 'lezen' en de ideale customer journey uit te stippelen, evenals over de commerciële skills om de categorie niet alleen kwalitatief, maar ook kwantitatief te laten groeien.

“Een ondernemende go-getter moet de Category Lead zeker zijn. Juist in deze markt die continu verandert moet zij/hij continu on the ball zijn, weten waar de kansen liggen en het team daar moeiteloos in meekrijgen.”

– Marten Karelse, Business Unit Director

Digitale timmerfabriek

Een sterke online propositie is essentieel om dat hogere plan te bereiken. Dat digitaliseringsproces en het maken van producten op maat is op dit moment in volle gang, en ook daarvoor is de know-how van de Category Lead belangrijk.

De Category Lead Vloeren & Trappen werkt nauw samen met drie andere category managers en stuurt een team van 4 fte aan, bestaand uit twee product managers, een inkoper en een stock controller. Goede communicatieve vaardigheden zijn belangrijk – zowel om het eigen team aan te sturen, maar zeker ook om draagvlak in de organisatie te creëren voor goede, nieuwe ideeën. Daar is men bijzonder in geïnteresseerd – ook Business Unit Directeur, Marten Karelse, ziet een waardevolle sparringpartner in de Category Lead. Hij is tevens de persoon aan wie de Category Lead Vloeren & Trappen direct rapporteert.

Behoeft van de klant staat voorop

De rol komt met de nodige verantwoordelijkheid, maar ook met de vrijheid om de categorie echt goed neer te zetten. De ideale kandidaat heeft een proactieve, ondernemende mindset, staat stevig in de schoenen en heeft haar/zijn sporen in de FMCG verdiend. Iemand met een scherp oog voor de behoefte van de klant, weet wat er in de markt gebeurt en die precies weet wat er moet gebeuren om de beste in de categorie te zijn. Affiniteit met interieur en woningdecoratie is een must; gedetailleerde kennis van vloeren is dat niet – dat leert men wel on the job.





Interesse?

DeliHome 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

