



Sales & Operations Manager

Jumbo is de op-een-na grootste supermarktketen van Nederland. Wat in 1921 begon als een Brabants familiebedrijf, groeide uit tot een keten met meer dan 650 filialen en franchisenemers. De Sales en Operations Manager is de spil in het web die ervoor zorgt dat zijn/haar cluster optimaal presteert.

Voor wie?

- WO-opgeleid
- 10+ jaar ervaring in FMCG / Food & Retail (bij voorkeur)
- Leidinggevende ervaring
- Commercieel
- Strategisch
- Analytisch
- Sociale vaardigheden
- Standplaats in het zuiden van het land

Over Jumbo

Jumbo bestaat dit jaar 99 jaar. Dankzij een stevige buy-and-build-strategie is de keten de afgelopen jaren hard gegroeid. Door de jaren heen haalde Jumbo het nieuws met onder meer de acquisities van C1000, Super de Boer, La Place, Emté, Smulweb en filialen van Marqt, Hema en Udea. Ook innovaties zoals Jumbo Foodmarkt, Jumbo City, Jumbo.com, Jumbo Foodcoach en Jumbo Extra's dragen bij aan het succes.

Vanuit het hoofdkantoor in Veghel werken honderden mensen om elke dag weer 'de leukste boodschap' uit te dragen. Dat is namelijk de missie: ervoor zorgen dat boodschappen doen niet langer als een dagelijkse verplichting voelt, maar door klanten met plezier gedaan wordt.

Jumbo is al jaren volop in beweging en is niet meer weg te denken uit het Nederlandse retaillandschap. Dat blijkt extern onder meer uit de vele acquisities en innovatieve concepten, en vindt intern zijn weerslag in non-stop professionaliseringsslagen in alle lagen van de organisatie.

Filialen & Franchisenemers

Voor Sales en Operations vertaalde de professionalisering zich recentelijk naar een duidelijke splitsing tussen run en change. Sales en Operations focussen zich tegenwoordig volledig op het runnen van alle formats, eigen filialen en franchises, terwijl de change-kant van de medaille elders in de organisatie ligt. Jumbo telt door het hele land meer dan 650 filialen en franchises, die worden aangestuurd door een team van ruim twintig Sales & Operations Managers.





Sales & Operations Manager

De Sales & Operations Manager 'nieuwe stijl' blinkt uit op twee gebieden: een analytisch-commerciële visie én leidinggevende skills. Deze domeinen komen samen in de efficiënte, overtuigende wijze waarop de Sales & Operations Manager leiding geeft aan 30-40 franchisenemers of filiaalmanagers in haar/zijn cluster. De Sales & Operations Manager zet een duidelijke visie neer die blijk geeft van een scherpe analyse van de markt, commerciële mindset en de skills om strategische afwegingen en operatie met elkaar te verbinden – en andersom. Met een gemiddelde jaaromzet tussen de 350-400 miljoen per cluster staat de Sales & Operations Manager voor een mooie, maar stevige taak. Zij/hij staat er daarbij niet alleen voor, maar wordt intensief ondersteund door het Cross Functional Team (CFT) voor dat specifieke cluster. De Sales & Operations Manager rapporteert – afhankelijk van haar/zijn cluster – aan Theo Willemse, Director Sales & Operations of aan Marino Kamphues, Manager Franchise.

Ownership in de winkel neerleggen

Samen met het CFT – bestaand uit specialisten op het gebied van retail, commercie, HR en controlling – heeft de Sales & Operations Manager een duidelijke taak: ervoor zorgen dat elke Jumbo-winkel in haar/zijn cluster een optimale klantervaring biedt en het de verwachte financiële resultaten ruimschoots behaalt. Dat ligt in optimale ondersteuning op het gebied van HR, finance, commercie en proces, maar minstens zo nadrukkelijk in het effectief aansturen en coachen van filiaalmanagers en franchisenemers. Bij Jumbo zijn ze er heilig van overtuigd dat als het ownership bij de winkelmanager en het voltallige winkelpersoneel ligt, de hoogste resultaten behaald worden. Geen top-down gestuurde opdrachten vanuit het hoofdkantoor, maar een bottom-up benadering waarbij het CFT en de Sales & Operations Manager de winkels proactief stimuleren om zelf eigenaarschap te pakken.

Sterke visie op leiderschap en leiderschapsontwikkeling

Ownership is cruciaal in Jumbo's opvatting van hoe modern leiderschap eruit moet zien. Het initiatief en ownership van de winkel staat voorop; de Sales & Operations Manager speelt daarbij vooral een faciliterende rol om elke winkel zo zelfstartend en zelfsturend mogelijk te maken. Dat vraagt om een Sales & Operations Manager die in deze vorm van leidinggeven volledig in haar/zijn element is en daarnaast heel sterk is in het ontwikkelen en coachen van leiderschapsvaardigheden bij al haar/zijn filiaalmanagers en franchisenemers.

Onovertroffen social skills

Dat het de Sales & Operations Manager niet kan ontbreken aan uitmuntende sociale vaardigheden, staat als een paal boven water. Zij/hij schakelt continu met 30-40 verschillende individuen en weet elk persoon, team en afzonderlijke situatie op de juiste manier te benaderen. En vervolgens aan precies de juiste knoppen te draaien om ervoor te zorgen dat iedereen optimaal inzetbaar en gemotiveerd is om de doelstellingen per winkel te realiseren. Daarmee is de ideale kandidaat een van nature nieuwsgierige geest die op plezierige en doortastende wijze het beste uit zichzelf en alle mensen waar zij/hij mee werkt, weet te halen. Daarmee past zij/hij meteen goed in de ondernemende en ambitieuze bedrijfscultuur van Jumbo, waarbij iedereen elkaar elke dag uitdaagt om impact te maken, te winnen en samen te bouwen aan de verdere groei van het bedrijf.

“Leiderschapsontwikkeling begeleiden is een belangrijk aspect van de rol. Om dat voor 30-40 verschillende winkels te doen die elk maatwerk vereisen, is een uitdagende opgave. Daar heb je naast een duidelijke visie, ook ijzersterke social skills voor nodig” – Theo Willemse, Director Sales & Operations





Interesse?

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

Wiebe Smit

wiebe.smit@topofminds.com

