

FUNCTIEPROFIEL

# Director Commercial Business Development

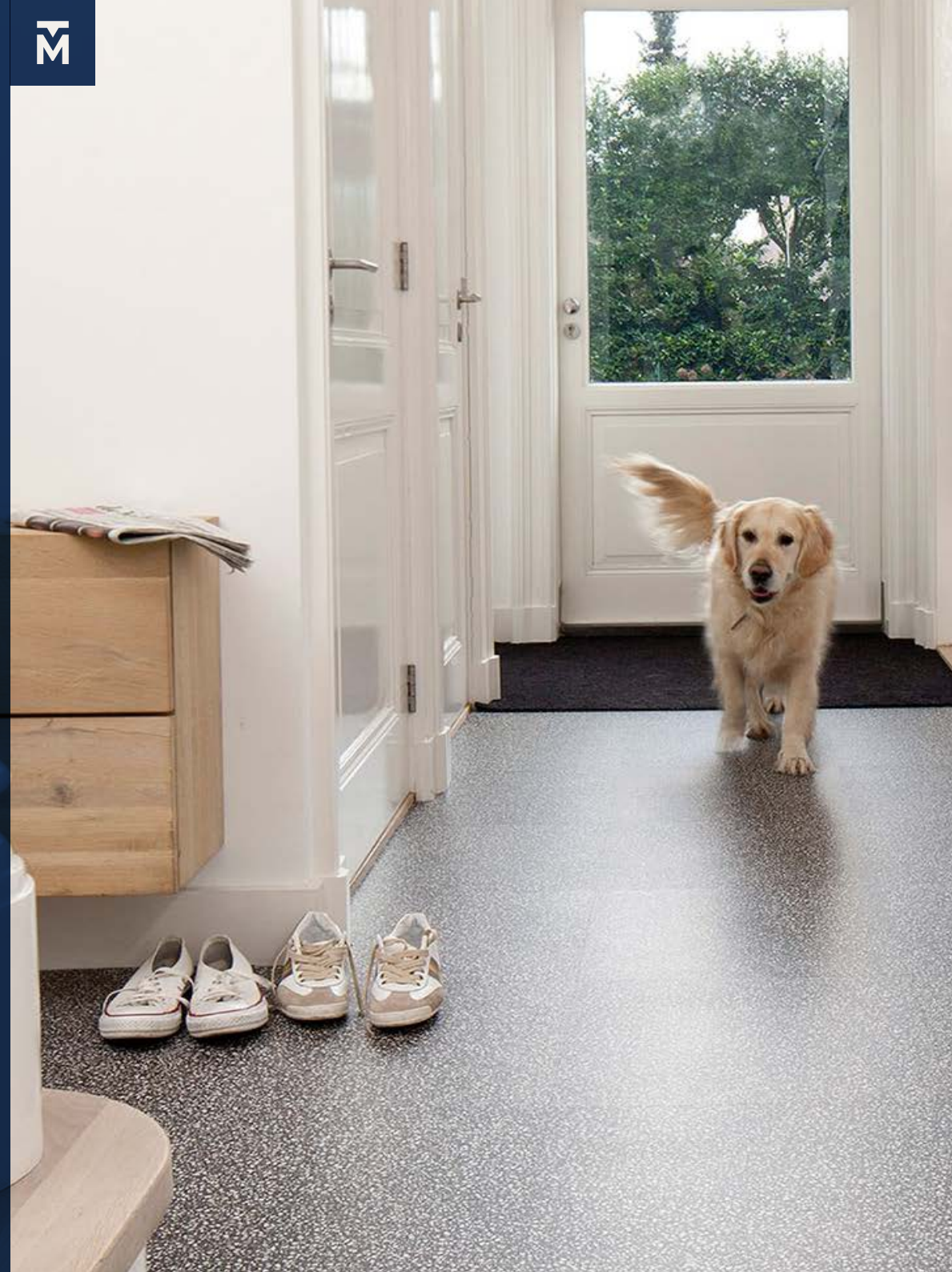
## VOOR WIE?

- Vanaf 14 jaar ervaring
- Business development
- Marketing
- E-commerce
- NPD-trajecten/innovatie
- Meewerkend voorman/-vrouw
- Ondernemend

 Amsterdam  Vanaf 14 jaar werkervaring



Al ruim een eeuw is Fetim toegewijd aan het verbeteren van de plekken waar mensen wonen, werken en ontspannen. Het Nederlandse handels en productie bedrijf bevindt zich middenin een grootschalige transformatie. De focus ligt primair op ontwikkeling van de online propositie en innovatie, en secundair op de professionalisering van sales. De Director Commercial Business Development die de uitdaging aangaat kan hier grote impact hebben.





OVER HET BEDRIJF

## Over Fetim Group

In 1919 begon Fetim met het importeren van hout. Ruim honderd jaar later is het een toonaangevend handelsbedrijf in bouwmaterialen en woninginrichting. In 2020 is een strategische transformatie ingezet, met als speerpunten: digitalisering (met name op het gebied van e-commerce en online marketing), productinnovatie en professionalisering (met name op het gebied van data). Ondanks de pandemie is het bedrijf op koers om de oorspronkelijk gestelde ambities te overtreffen.

### Klantgericht

Bij het Fetim van vandaag en morgen staat klanttevredenheid en daarmee de customer journey centraal. De klanten van de leverancier lopen uiteen van speciaalzaken tot aannemers en doe-het-zelfketens en andere retailers op de Benelux-markt en Duitsland. Het online verkoopkanaal wordt daarbij steeds belangrijker. Ook exporteert Fetim het assortiment naar Europese klanten waar dat duurzaam rendabel is. Voor deze diversiteit aan route-to-markets en klantengroepen is bewust gekozen om de afhankelijkheid van een specifiek kanaal te reduceren.

*“We willen weer bekend staan als de innovator die de trend in de markt zet qua producten.” – Alwin Bosscher, CFO*





## OVER HET BEDRIJF

---

### Assortimentsstrategie

Fetim bestaat uit verschillende Business Units met ieder een eigen visie en focus. Fetim is onder meer expert in de productgroepen vloeren (met merken als Flexxfloors en Solidfloor), raamdecoratie (met de merken Intensions en Liedeco), wanddecoratie en opbergen (bekend van Pekodom en Duraline), (technisch) sanitair (met onder meer Haceka) en een breed scala aan bouwmaterialen.

De overkoepelende assortimentsstrategie berust op twee uitgangspunten: de markt verrassen met relevante innovaties én een goede prijs-kwaliteit-verhouding bieden. Om dat mogelijk te maken koopt Fetim de goederen in op een duurzame en verantwoorde manier, zowel in Europa als daarbuiten. Ook produceert Fetim een deel van het assortiment zelf. Deze achterwaartse integratie in de keten is essentieel om hoogwaardige productinnovatie aan te jagen.

*“We staan met Fetim aan het begin van een heel mooi avontuur. We gaan met elkaar een nieuw bedrijf neerzetten.*

*Voortbordurend op de heritage en sterktes uit het verleden. Met name op commercieel vlak en binnen e-commerce liggen er stevige groeimogelijkheden.”*

*– Marcel Koekoek, CEO*



# Director Commercial Business Development

**De Director Commercial Business Development werkt samen met de tweekoppige directie en de verschillende business units om de transformatie en groei van Fetim te versnellen. Mede door de online strategie neer te zetten en de drijvende kracht achter innovatie te zijn, maakt de Commercial Business Development Director grote impact.**

**Zij/hij speelt het volledige commerciële spel: van productinnovatie, merken (uit)bouwen, (online) marketing en e-commerce tot tenders en revenue management. Om in de volledige breedte te excelleren is de ideale kandidaat een meewerkend voorman/-vrouw: strategisch sterk, aangenaam in de omgang, pragmatisch en resultaatgericht.**

De Director Commercial Business Development zorgt dat de focus in de processen verschuift van de retailer naar de klant. Juist daar komt de toegevoegde waarde qua productkennis, ondersteuning en service beter tot zijn recht. Business Development en Marketing heeft hier de volledige focus op. Marktontwikkeling en productontwikkeling zijn hierbij belangrijke aandachtsgebieden.

De Director Commercial Business Development beheerst de kunst van het hiërarchisch én niet-hiërarchisch leidinggeven. De ideale leiderschapsstijl in deze omgeving is to lead by example. Zij/hij heeft de ambitie en de drive om de commerciële processen van de verschillende



## Interesse?

Fetim Group werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem voor meer informatie contact op met Janko Klaijzen via [jankoklaijzen@topofminds.com](mailto:jankoklaijzen@topofminds.com)



business units te professionaliseren. Denk aan marktonderzoek, concurrentieanalyse, begeleiding bij het sales-en aftersalesproces, revenue en performance management.

In eerste instantie stuurt de Director Commercial Business Development een aantal merchandisers, marketeers, een product specialist en accountmanagement online aan (in totaal een team van ongeveer 15 mensen). Maar dat zal bij succesvolle uitrol van nieuwe proposities snel groeien.

De Director Commercial Business Development maakt onderdeel uit van het MT en rapporteert aan de CEO, Marcel Koekoek. ■