

FUNCTIEPROFIEL

Category Manager Vloer- en Raamdecoratie

KANDIDAATPROFIEL

- 7+ jaar werkervaring in (online) retail
- Achtergrond in buying/category management
- Leidinggevende ervaring is een pre
- E-commerce
- Ketendenker
- Datagedreven
- Commercieel
- Tactisch
- Stakeholdermanagement
- Teamplayer



Leen Bakker is al jarenlang een toonaangevende speler in de markt voor wonen. Dankzij een succesvolle digitale transitie verkoopt de keten steeds meer via het online kanaal. De Category Manager Vloer- en Raamdecoratie zet de categorie vanuit de omnichannelpropositie optimaal in de markt.



Over Leen Bakker

Leen Bakker is al honderd jaar dé woonwinkel voor iedereen. Nieuwe trends ontdekken en die vervolgens voor elk budget beschikbaar maken: dat is wat de woonretailer voor ogen heeft. Daar slagen ze enorm goed in: vrijwel iedereen heeft wel iets van Leen Bakker in huis staan.

In een eeuw tijd openden 170 vestigingen in Nederland en België haar deuren. Sinds 2017 maakt Leen Bakker onderdeel uit van Gilde Equity Management, tevens eigenaar van woonwarenhuis Kwantum. Sinds vorig jaar vallen de twee ketens onder dezelfde directie.

Effectieve, datagedreven multichannelstrategie

Tegenwoordig vindt een steeds groter deel van de verkoop online plaats. Tevens oriënteert het grootste deel van de klanten zich eerst online, voordat ze de winkel binnenstappen. Die wetenschap vertaalt de Category Manager Vloer- en Raamdecoratie moeiteloos door naar een effectieve, datagedreven omnichannelstrategie.

Category Manager Vloer- en Raamdecoratie

De taak die de Category Manager wacht, vergt een directe, pragmatische aanpak. Dit is hét moment om (grote) stappen te maken. De Category Manager ontwikkelt een tactische en operationele omnichannelstrategie voor de categorie. Commerciële doelen realiseren is key. Daarvoor durft de Category Manager indien nodig buiten de gebaande paden te bewegen en gecalculeerde risico's te nemen – maar altijd geredeneerd en gehandeld vanuit het klantperspectief en de totale keten. Dat vraagt om een daadkrachtige Category Manager die de categorie tactisch en effectief naar een omnichannelaanpak dirigeert.

Het categorieplan van de Category Manager Raam- en Vloerdecoratie zet een heldere visie, strategie en kaders (product, prijs, promotie, presentatie, proces en personeel) uiteen voor de categorie en onderliggende productgroepen voor alle landen en kanalen. De Category Manager stuurt dagelijks aan op planning, organisatie, uitvoering en voortgang van plannen en processen. Daarbij is zij/hij altijd op zoek naar manieren om zaken te optimaliseren, zowel binnen het eigen team als met andere stakeholders binnen de organisatie. Ook het



budgetteringsproces valt onder de verantwoordelijkheid van de Category Manager, net als het bewaken van de voortgang van product life cycle management.

Bij categorie-overstijgende projecten neemt de Category Manager de rol van coördinator op zich. Een andere rol van de Category Manager is die van adviserend sparringpartner voor de Manager Category Management en proactief contactpersoon voor stakeholders zoals verkoopmanagers, HR, finance en andere managers binnen de organisatie.

Online mindset verankeren

Leen Bakker is een uitgesproken platte organisatie. De Category Manager speelt als meewerkend voorman- of vrouw een proactieve rol in het categorieteam dat zij/hij aanstuurt, bestaand uit een Product Manager, Online Shop Manager en meerdere assistenten.

Het team ontwikkelt zich onder leiding van de Category Manager tot een team met een uitgesproken klantcentrische, datagedreven, omnichannel mindset. Leidinggevende ervaring is een groot pluspunt, bij voorkeur in een grotere organisatie. De Category Manager werkt samen met drie andere Category Managers, die allen rapporteren aan de Head of Category Management.

Commerciële en ketengerichte aanpak

Naast een commerciële mindset en ketengerichte aanpak, is de Category Manager Vloer- en Raamdecoratie ook goed op de hoogte van trends in de woon- en interieurbranche. Buying-ervaring is een must, net als een proactieve attitude.

Saamhorigheid is binnen Leen Bakker een groot goed, net als een ondernemende en probleemoplossende mindset. Daarnaast gelden lef, eigenaarschap, empathie en nuchterheid als kernwaarden van het bedrijf. ■

Interesse? Leen Bakker werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Wiebe Smit via wiebe.smit@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.




“Leen Bakker is een bedrijf met een enorm rijke historie en veel tradities. Tegelijkertijd is er een duidelijke visie voor de toekomst, waarin klantgerichtheid, innovatie en omnichannel de boventoon voeren.”