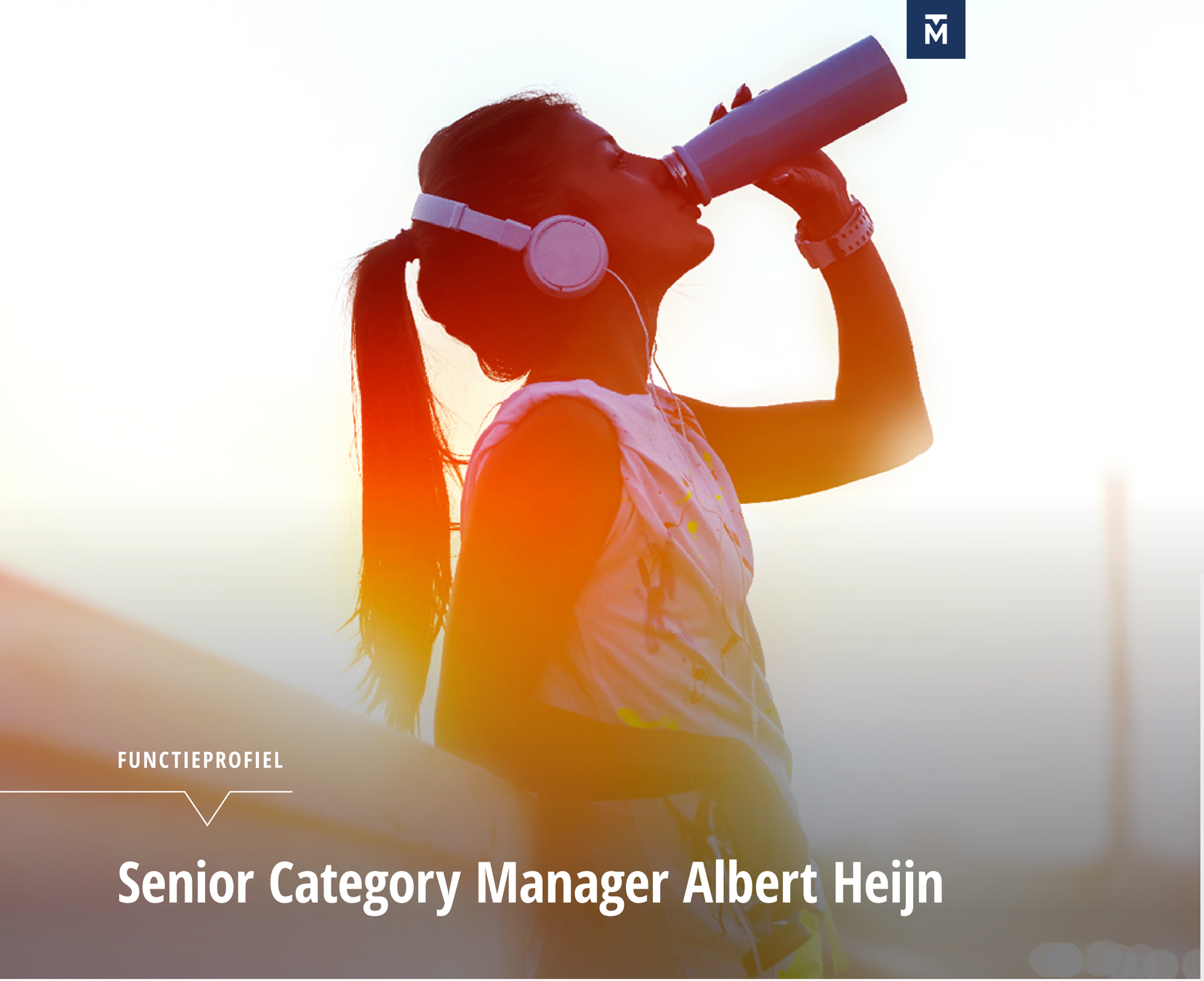

FUNCTIEPROFIEL

Senior Category Manager Albert Heijn

KANDIDAATPROFIEL

- 6+ jaar werkervaring in FMCG
- Trade Marketing
- Analytisch
- Stakeholdermanagement
- Saleservaring is een pre
- Zelfstarter

Bunnik Vanaf 6 jaar werkervaring

Vrumona staat voor ‘goed en gezond drinken voor iedereen’. Het afgelopen jaar zette het bedrijf grote stappen in de transitie naar een meer categoriegedreven organisatie. De Senior Category Manager Albert Heijn speelt daarin als eindverantwoordelijke voor Vrumona’s grootste klant een sleutelrol en brengt samen met Albert Heijn de frisdrankcategorie naar een hoger niveau.

Over Vrumona

Royal Club, Sourcy, Crystal Clear, Ranja en SiSi: slechts een greep uit de toonaangevende merken van Vrumona. Daarnaast is Vrumona – onderdeel van Heineken – licentiehouder en leverancier van Pepsi, Rivella en 7UP. Vooral met Pepsi, Rivella, Royal Club en Crystal Clear boekte Vrumona de afgelopen jaren grote successen. Een enorme groei met de suikervrije variant van Pepsi Max bijvoorbeeld. Maar ook door Royal Club en Rivella succesvol in de markt te zetten – met name door Royal Club Ginger Beer en Rivella Pineapple: op basis van omzet binnen retail de meest succesvolle innovaties van 2020 – mag Vrumona zichzelf voorloper noemen in het 'volwassen fris' segment.

Een ondernemende, ambitieuze organisatie waarin medewerkers zich vol overgave inzetten om de beste category partner voor de grote retailers te zijn, en tegelijkertijd een bijdrage te leveren aan een wereld waarin een gezonde levensstijl en duurzaamheid hand in hand gaan.

Afgelopen jaar was een uitdagend jaar voor Vrumona. De horecatak van het bedrijf kwam volledig stil te liggen. Lijnrecht daartegenover staat de retailtak, die

goed draait en steeds meer marktaandeel verwerft. Afgelopen jaar zette het bedrijf een nieuwe categorievisie neer, die de transitie richting een meer categoriegedreven organisatie inluidde. De Senior Category Manager ontwikkelt het fundament voor een strategische samenwerking met Albert Heijn, waarin het uitgangspunt is om samen de frisdrankcategorie significant te laten groeien.

Senior Category Manager Albert Heijn

Albert Heijn is de grootste klant in het portfolio van Vrumona. De relatie is goed en de samenwerking vruchtbaar, maar er zijn nog meer dan genoeg kansen om beide te intensiveren.

Met de nieuwe categorievisie, een solide schapvisie en een heldere kanaalstrategie als startpunt, is het aan de Senior Category Manager om de geïdentificeerde groeikansen te verzilveren. De fundamenten zijn er; nu is het zaak ze te integreren in de partnership en de way of working. Waarbij het doel altijd is om de Albert Heijn-shopper het best te bedienen, en altijd de verbinding te zoeken tussen de strategie van Albert Heijn en die van Vrumona.

Strategische samenwerking

De visie, strategie en concrete plannen legt de Senior Category Manager in nauw overleg met de Category Managers van Albert Heijn vast in een langetermijnplan. Dat plan is een goede afspiegeling van de intensieve, strategische samenwerking die Vrumona met Albert Heijn wil bewerkstelligen, waarin beide partijen proactief samenwerken om de frisdrankcategorie verder te laten groeien. Die groei zoekt

de Senior Category Manager onder meer in het suikervrije segment, dat in een tijd waarin gezond eten en drinken steeds belangrijker is, enorm hard groeit. Van alle grote frisdrankspelers heeft Vrumona – op basis van het aantal kilocalorieën per glas – verreweg het gezondste portfolio.

Datagedreven mindset

Een strategische visie kan niet zonder analytische, datagedreven inzichten. Zeker in de samenwerking met Albert Heijn, een bedrijf dat alleen maar meer datagedreven wordt. De Senior Category Manager verzamelt, analyseert en interpreteert algemene markt- en SIS-data om relevante ontwikkelingen en trends scherp in beeld te brengen. Deze vertaalt zij/hij moeiteloos door naar strategische aanbevelingen ten aanzien van het schap, assortiment en activatie, en ondersteunt – in samenwerking met Marketing en Sales – bij de implementatie ervan.

Ook speelt de Senior Category Manager een belangrijke rol bij verschillende interne strategische projecten, waarbij de organisatie naar haar/hem kijkt als autoriteit die weet waar Vrumona's retailklanten behoefte aan hebben. Dat vraagt om gedegen kennis van de retailmarkt, sterk stakeholdermanagement en dito communicatieve en sociale vaardigheden.

Coachende rol

Samenwerking is binnen Vrumona een groot goed. En al helemaal voor de Senior Category Manager Albert Heijn, de meest senior rol in het Category Management team met het grootste account. Een goede sparringpartner zijn, kennis en ervaring delen met peers, en hen op inspirerende wijze coachen hoort bij de rol. Dat werkt beide kanten op: het bedrijf hecht veel belang en waarde aan persoonlijke ontwikkeling van medewerkers. Zo groeien mensen niet alleen in

hun eigen rol, maar ook vaak door binnen Vrumona of de bredere Heineken-organisatie.

De ideale kandidaat is tot op het bot categoriegedreven, en deed eerder ervaring op met trade marketing in een FMCG-omgeving. Zij/hij heeft al eerder een goede jaarpresentatie neergezet, weet hoe een schaptraject bij Albert Heijn werkt en heeft daar een duidelijke visie op. Ervaring met sales is een pre. Deze schat aan kennis en ervaring weet de ideale kandidaat op plezierige, heldere wijze aan peers en collega's over te brengen. ■

Interesse? Vrumona werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Emily Olij via emily.olij@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

"Alle bouwstenen voor een intensieve, strategische samenwerking zijn in place. Nu is het zaak een en ander door te vertalen naar Albert Heijn en ervoor te zorgen dat alle puzzelstukjes in elkaar vallen"

Lex Burgerhout,

Category & Shopping Marketing Manager