



FUNCTIEPROFIEL

Growth Market Manager

Kandidaatprofiel

- Minimaal 7 jaar ervaring
- Commercieel
- Groot netwerk in zorg
- Achtergrond in consultancy
- Sterk in stakeholdermanagement
- Ondernemend

Zaandam Vanaf 7 jaar werkervaring



Albert Heijn Zakelijk, een snel groeiende tak binnen Albert Heijn, heeft de ambitie om beter eten ook voor zakelijke klanten nog toegankelijker te maken. De doelgroepen Zorg en Kinderdagverblijven zijn de grootste groeimarkten voor de komende jaren. Om die potentie waar te maken trekt Albert Heijn een Growth Market Manager aan. Het is de plek binnen de organisatie waar de komende jaren de ogen op gericht zullen zijn.



OVER HET BEDRIJF

Over Albert Heijn Zakelijk

Albert Heijn is al meer dan 125 jaar een begrip in Nederland. De supermarkt zorgt iedere dag voor het eten, drinken en de huishoudelijke artikelen van meer dan zes miljoen trouwe klanten. Albert Heijn had in 2020 een marktaandeel van 35 procent en is daarmee de grootste supermarkt van het land.

Een uitdagende vraag voor een supermarkt met een aandeel als dat van Albert Heijn blijft: hoe en waar kunnen we nog verder groeien nu de consumentenmarkt zo goed als verdeeld is? Dat doet Albert Heijn sinds enkele jaren vooral in drie zakelijke sectoren: Zorg, Kinderdagverblijven en Bedrijven & Kantoren.

Inmiddels is de zakelijke markt goed voor een groot gedeelte van de online-omzet van Albert Heijn. Naast de online propositie, biedt Albert Heijn Zakelijk ook andere oplossingen voor de zakelijke markt, denk hierbij aan AH To Go's, onbemande supermarkten, pick up points etc. Het grootste aandeel hiervan komt uit bedrijven en kantoren, maar juist in Zorg en Kinderdagverblijven zijn nu grote stappen te maken. Daarom trekt het team Albert Heijn Zakelijk een Growth Market Manager aan.

Growth Market Manager

De Growth Market Manager is commercieel verantwoordelijk voor twee doelgroepen met grote groeipotentie: Zorg en Kinderdagverblijven. De infrastructuur ligt er al; nu is het momentum voor groei.

Inspelen op bestaande vraag

Vanuit ziekenhuizen en zorginstellingen komen steeds vaker verzoeken zoals: 'Welke rol kan Albert Heijn spelen in goede voeding?' Deze verzoeken komen nu op verschillende plekken aan binnen de organisatie. Het bij elkaar brengen en structureren van al deze verzoeken is laaghangend fruit met grote impact op de samenleving.

Propositieontwikkeling

De belangrijkste manier om deze groeimarkten te veroveren en verder te ontwikkelen is door middel van bestaande en nieuwe propositie. Een conceptueel sterke Growth Market Manager krijgt bij Albert Heijn Zakelijk de vrijheid om enerzijds bestaande propositie te verbeteren en verder uit te rollen en anderzijds nieuwe ideeën aan te dragen, uit te werken en op te zetten.

Een goed voorbeeld is de recente acquisitie van Food Connect, een aanbieder die verse en vriesverse maaltijden van hoge kwaliteit thuis bezorgt. Door de vergrijzing en de toenemende druk op de zorg zal er steeds meer vraag zijn naar dit soort gemaksmaltijden. Ook voor het segment Kinderdagverblijven is dit een buitenkans. Veel kinderdagverblijven bereiden op dit moment zelf hun



“Dit is de plek binnen Ahold waar gas gegeven kan worden.”

Diane Klok, Directeur Albert Heijn Zakelijk

maaltijden, maar met steeds strengere regels wordt dit alsmatig ingewikkelder om vol te houden. Verse, goede maaltijden die aan de deur bezorgd worden, kunnen ook hier een oplossing zijn. De Growth Market Manager herkent dit soort kansen en weet daar met externe partijen en partnerships slim op in te spelen.

Netwerk

De Growth Market Manager heeft binding met de wereld van Zorg. Een eigen netwerk en sterk stakeholdermanagement zijn van groot belang bij het opzetten van partnerships binnen de segmenten Zorg en Kinderdagverblijven (denk aan: de zorgverzekeraar, academische ziekenhuizen, brancheorganisaties). Albert Heijn heeft een matrixorganisatie; de Growth Market Manager werkt met gemak en plezier samen met verschillende afdelingen als Data Analytics, Marketing en Products.

De Growth Market Manager is onderdeel van Albert Heijn Zakelijk en werkt samen met Accountmanagers, Channel Managers en Account Assistenten. Binnen dit jonge, informele en enthousiaste team leeft een enorme drive om samen iets totaal nieuws uit de grond te stampen, waardoor er op deze plek binnen Albert Heijn de energie van een start-up hangt. Zij/hij werkt vanuit Zaandam en vanuit huis. En is ook onderweg om bestaande en potentiële partners en klanten te bezoeken, om zo nog meer mensen in Nederland in aanraking te laten komen met het gemak van kwalitatief en gezond eten van Albert Heijn. ■

Interesse? Albert Heijn Zakelijk werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Martine Francken via martine.francken@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

