

FUNCTIEPROFIEL

Customer Category Manager

Kandidaatprofiel

- Minimaal vijf jaar werkervaring in B2C FMCG
- Categorieën en categorie-ontwikkeling
- Analytische skills
- Commercieel
- Ondernemend

 Amersfoort  Vanaf 5 jaar werkervaring



FrieslandCampina behoort tot de grootste zuivelbedrijven ter wereld. Elke dag maken FrieslandCampina's consumentenproducten het verschil in miljoenen mensenlevens. Het Channel & Category Development-team breidt uit met een Customer Category Manager, die in samenwerking met leden van Superunie toe werkt naar een optimaal categorieplan voor zuivel, kaas, koffieverrijkers en vleesvervangers.





FrieslandCampina

FMCG- en B2B-speler FrieslandCampina verkoopt en produceert consumentenproducten zoals zuiveldranken, kindervoeding, ingrediënten, kaas en desserts in meer dan honderd landen. Bekende merken zijn Campina, Mona, Chocomel, Fristi, Milner, Friesche Vlag en Optimel. Het bedrijf bedient de keten van gras tot glas, maar ook horecabedrijven en voedselproducenten, zoals restaurants, hotels en industriële bakkerijen.

FrieslandCampina is een van de grootste zuivelcoöperaties ter wereld, met bijna 23.000 medewerkers en een omzet van ruim 11 miljard euro in 2021. De organisatie heeft kantoren in 38 landen, met het hoofdkantoor in Amersfoort. De vier business units binnen FrieslandCampina zijn gericht op Food & Beverage, Specialized Nutrition, Ingredients en Trading.

De ruim 15.000 melkveehouders die melk leveren aan FrieslandCampina zijn niet alleen een samenwerkingsverband van leveranciers, maar hebben ook een belang in het bedrijf. Beide partijen zijn zeer betrokken bij elkaar en gericht op wederzijds succes op de lange termijn.



Nourishing by nature is de purpose van het bedrijf; dit staat centraal bij alles wat FrieslandCampina wereldwijd doet. Betere en betaalbare voeding ontwikkelen, hand in hand met het verbeteren van kwaliteit, duurzaamheid en ethische normen om een positieve bijdrage te kunnen leveren aan de toekomst van de planeet en haar bewoners.

De diversiteit van de werknemers, het persoonlijke enthousiasme en de gezamenlijke inzet voor een toekomst voor zuivel maken FrieslandCampina tot een bijzondere werkomgeving.

“Als je een winnaarsmentaliteit hebt, kan FrieslandCampina heel geschikt zijn voor jou. Onze medewerkers hebben een passie voor het leveren van resultaat en het mogelijk maken van veranderingen.”

– Hein Schumacher, CEO FrieslandCampina

Het Channel & Category Management-team, bestaande uit elf medewerkers, is onderdeel van de salesorganisatie. Het team zet zich in om de verschillende categorieën van FrieslandCampina te laten groeien. Nu zoekt de afdeling een nieuwe Customer Category Manager.



Customer Category Manager

De Customer Category Manager is medeverantwoordelijk voor het ontwikkelen en implementeren van trade marketing-activiteiten bij Superunieretailers, zoals PLUS, Hoogvliet en Jan Linders. De categorieën waar zij/hij zich op gaat richten zijn zuivel, kaas, koffieverrijking en vleesvervangers.

In samenwerking met de retailer ontwikkelt de Customer Category Manager een categorieplan voor A-merken en retailbrands. Dit plan past binnen de langetermijngroeistrategie van FrieslandCampina om zich sterk te richten op het succes van de retailer. De Customer Category Manager probeert dit plan zo goed mogelijk op de strategie van de Superunieleden te laten aansluiten. De Customer Category Manager is voor de retailer een sparringpartner die strategisch meedenkt hoe de retailer en FrieslandCampina categoriegroei en andere doelstellingen voor volume, winst en marktaandeel kunnen bereiken.

De strategische en operationele activiteiten van de Customer Category Manager vloeien allereerst voort uit de visie voor de betreffende categorie en de datagedreven inzichten over de winkelende consument. Bovendien signaleert zij/hij mogelijke kansen of bedreigingen voor zowel de retailer als voor FrieslandCampina. De Customer Category Manager is, zowel intern als extern, een expert met betrekking tot de categorieën waar zij/hij zich mee bezig houdt. De Customer Category Manager biedt verder ondersteuning wanneer nieuwe producten gelanceerd worden en als er re-launches zijn, zodat ook doelen op het gebied van distributie, marktaandeel en volume behaald kunnen worden. ■



“Dit is een rol met uitstekende doorgroeimogelijkheden binnen FrieslandCampina, bijvoorbeeld in de richting van trade marketing, sales of revenue management.”

Bob Mulder, Director Channel & Category Development bij FrieslandCampina

Interesse? FrieslandCampina 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.

