




FUNCTIEPROFIEL

Revenue Manager

Kandidaatprofiel

- Vanaf vier jaar ervaring
- In consulting
- Analytisch
- Stakeholdermanagement

Amersfoort Vanaf 4 jaar werkervaring



FrieslandCampina is een van de grootste internationale zuivelorganisaties ter wereld. Kaas van Milner, dubbelvla van Campina en 'de enige echte' Chocomel zijn niet weg te denken uit het winkelschap. Met haar/zijn accurate adviezen en input levert de Revenue Manager een belangrijke bijdrage aan de commerciële agenda en de strategie van FrieslandCampina.





OVER HET BEDRIJF

FrieslandCampina

FrieslandCampina voorziet dagelijks miljoenen consumenten wereldwijd van waardevolle voedingsstoffen. Het Nederlandse bedrijf is een coöperatie. Dat betekent dat de melkveeboeren niet alleen leverancier, maar ook eigenaar van het bedrijf zijn. Zowel de commerciële organisatie als de boeren geloven in eerlijk zakendoen met een focus op de lange termijn. Leden-melkveehouders krijgen voor hun melk altijd een eerlijke prijs. Door het jaar heen kan die prijs onder invloed van internationaal veranderende marktomstandigheden fluctueren.

FrieslandCampina stelt zich ten doel waarde toe te voegen aan zuivel, zowel commercieel als op het gebied van voedingswaarde. De organisatie is actief in zeer competitieve markten en moet daarom blijven innoveren. Daarnaast staat duurzaamheid hoog in het vaandel: elke dag zetten ruim bijna 23.000 medewerkers zich wereldwijd in om gezonde en duurzame voeding te produceren.



Commerciële afdeling

De commerciële afdeling van FrieslandCampina kent een matrixstructuur, waarbij de Brand Teams leidend zijn. Een Brand Team bestaat uit een Brand Leader, een Commercial Business Lead en een counterpart vanuit Finance. De Brand Leader vertegenwoordigt Marketing; de Commercial Business Lead is de afvaardiging vanuit Sales en Trade Marketing. Samen zijn zij P&L-verantwoordelijk voor het merk via alle kanalen. Ook hebben ze voor het merk gemeenschappelijke targets op het gebied van volume, EBIT, value share en initiative success rate.



Customer Category Manager

De Revenue Manager maakt onderdeel uit van het Revenue Management Team, dat een helder doel heeft: FrieslandCampina zowel in waarde als in rendement te laten groeien. De Revenue Manager houdt het overzicht over de commerciële plannen en bepaalt of de juiste koers wordt gevoerd. Haar/zijn sterke analytische en consulting skills stellen de Revenue Manager in staat de juiste conclusies te trekken, knelpunten aan te wijzen en praktische suggesties ter verbetering aan te dragen. Als rechterhand en sparringpartner van de Head of Revenue Management – aan wie zij/hij ook direct rapporteert – adviseert de Revenue Manager haar/hem over de meest efficiënte pricing-, promotie- en revenuestrategieën voor de verschillende merken.

Daarnaast helpt de Revenue Manager de verschillende accountteams bij het opzetten van gezamenlijke businessplannen met hun klanten. Ook stelt de Revenue Manager samen met andere leden van het team, sales en de verschillende business teams een jaarlijks waarde-rendementsplan op. Dit is een van de kernonderdelen van de jaaronderhandelingen.

Naast een sterk analytisch brein, zijn uitstekende stakeholdermanagementskills onmisbare eigenschappen voor de rol. Die interne spin-in-het-web rol levert de Revenue Manager niet alleen een zeer steile en brede leer- en ontwikkelcurve, maar ook veel exposure in de organisatie op. Dat maakt het een uitgelezen landing spot om mooie stappen te maken, zowel binnen het team als in de (internationale) organisatie. ■



Interesse? Top of Minds werkt voor de 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.



“De rol is een geweldige kans voor een analytische en nieuwsgierige consultant. Met jouw kennis en ervaring kun je als Revenue Manager niet alleen veel impact hebben op FrieslandCampina, maar zeker ook op je eigen carrière.”

Bob Mulder, Director Channel & Category Development