



PLUTOSPORT.NL

FUNCTIEPROFIEL

Category Manager

Kandidaatprofiel

- Vanaf 5 jaar ervaring
- Commercieel
- Datagedreven
- Stakeholdermanager
- Pragmatisch

📍 Ter Aar 📁 Vanaf 5 jaar werkervaring



Op het gebied van sport lifestyle is Plutosport het grootste e-commercebedrijf van ons land. Het bedrijf staat aan de vooravond van een nieuwe fase. Kernwoorden: meer naamsbekendheid, internationale expansie en omzetverdubbeling. Met investeringspartij H2 Equity Partners aan boord staat niets Plutosport in de weg om de ambities te verwezenlijken. Een ervaren Category Manager is onmisbaar om de beoogde groei te realiseren.





Plutosport

Er was een tijd waarin we alleen sportkleding droegen als we daadwerkelijk gingen sporten. Die tijd ligt achter ons. Vandaag de dag dragen mensen net zo graag een joggingbroek, hoodie en sneakers als ze werken, studeren of boodschappen doen. Daar weten ze bij Plutosport alles van. Sport lifestyle is de specialiteit van dit snelgroeiende Nederlandse D2C e-commercebedrijf. Met een assortiment van ruim 22.000 artikelen van maar liefst 200 merken – met namen als Adidas, Nike, Asics, Puma, Converse, Under Armour, Salomon, Superdry en vele anderen – is Plutosport het grootste e-commercebedrijf in de categorie. Slippers, sneakers, snowboots, sportbeha's en sweaters: voor zowel basics als trendy items kunnen klanten bij de snelgroeiende pure player terecht. Met dank aan een sterk Europees sourcingnetwerk en door haar assortiment op een slimme manier in te kopen, kan Plutosport producten voor scherpe prijzen aanbieden. Zo doet het bedrijf haar propositie en missie 'A-merken betaalbaar maken voor iedereen' eer aan.



Investering H2 Equity Partners

In 2021 verwerft investeringspartij H2 Equity Partners een meerderheidsbelang in Plutosport. Het markeert het begin van een nieuwe fase, waarin Plutosport met een nieuw managementteam een nieuwe strategie ontwikkelt. Stevige merkpositionering, grote naamsbekendheid en de perfecte customer journey vormen in die nieuwe strategie speerpunten. Plutosport wil de komende jaren definitief haar naam vestigen als een van de belangrijkste destination brands in het sport- en lifestylesegment. Om die ambitie te kunnen verwezenlijken, trekt het bedrijf een Category Manager aan. A-investeringsronde achter de rug heeft het bedrijf genoeg middelen om deze ontwikkelingen snel te laten verlopen.



Category Manager

De rol van Category Manager is nieuw binnen Plutosport. Voorheen werd de rol uitgevoerd door het buying team (7 fte), in nauwe samenwerking met onder meer de collega's van marketing, sales en supply chain. Die samenwerking blijft intensief, maar vanaf nu is de Category Manager de bekende spin in het web die ownership neemt voor alle categorieën.

De Category Manager brengt structuur aan in het omvangrijke assortiment van Plutosport. Zij/hij brengt het buying-beleid helder in kaart, identificeert pijnpunten en mogelijkheden om zaken efficiënter en rendabeler in te richten. Welke merken en producten verkopen goed, welke minder, hoe kunnen we bepaalde merken beter inkopen en via welk kanaal kan dit het beste in de markt gezet worden? Bijna elke beslissing die de Category Manager neemt of idee dat zij/hij oppert, is datagedreven. Naast data als leidraad, beschikt de Category manager ook over het nodige fingerspitzengefühl dat in deze markt onmisbaar is.

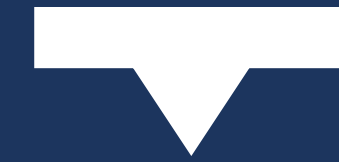
Door beslissingen en plannen in duidelijke plannen en kaders te gieten, stippelt de Category Manager een nieuwe categoriestrategie uit. Als de google trends data, de voorraad, de turnaround- en de verkoopdata met elkaar matchen, is de missie geslaagd. Ownership nemen is cruciaal om de rol succesvol te vervullen, net als goede stakeholdermanagement skills. Gewapend met beide vaardigheden navigeert de Category Manager door de organisatie, en haalt zij/hij overal benodigde informatie op. Nieuwsgierig als de Category Manager is, wordt er geen

genoegen genomen met een deel van het antwoord, maar wil zij/hij echt het naadje van de (sport)kous weten. De Category Manager maakt onderdeel uit van het buying team en rapporteert direct aan de Buying Director, Glen van Hemert.

Plutosport is een volwassen en professioneel bedrijf met relatief jonge medewerkers en een informele scale-up mentaliteit. Beslissingen worden snel genomen en minstens zo snel uitgevoerd, dan weet men immers meteen hoe ze uitpakken. Proactiviteit, nieuwsgierigheid en doorzettingsvermogen zit in het DNA van de ondernemende organisatie. Een nuchtere, resultaatgerichte aanpakker die graag impact maakt, zal zich hier als een vis in het water voelen. ■



Interesse? Plutosport 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.



De rol van Category Manager is nieuw binnen Plutosport. Je krijgt van ons alle vrijheid en verantwoordelijkheid om de rol vorm te geven. Ownership nemen is geen nice-to-have, maar een absolute must-have, óók – juist! – als het even tegenzit.

Hidde van der Louw, CEO