



FUNCTIEPROFIEL

Lead Category Manager

Kandidaatprofiel

- Vanaf vijf jaar ervaring
- Met category management of buying
- Binnen retail of aan de leverancierszijde
- Ervaring met productontwikkeling
- Datagedreven
- Affiniteit met DIY-markt

📍 Waddinxveen 🧰 Vanaf 5 jaar werkervaring

Vakmannen en -vrouwen weten waar ze moeten zijn: bij HBM Machines. Drie jaar geleden nam investeringspartij RB Family Capital een meerderheidsbelang in het familiebedrijf. Met hen aan boord wil HBM Machines de grootste online gereedschapswinkel van West-Europa worden. De Lead Category Manager zet het assortiment neer waarmee de internationale groeiambities gerealiseerd kunnen worden.





OVER HET BEDRIJF

HBM Machines

Ruim vijftig jaar geleden opende ondernemer Herman Buitelaar een bescheiden gereedschapswinkel in Gouda. Hij had niet kunnen bedenken dat een halve eeuw later zijn winkelt uitgegroeid zou zijn tot HBM Machines, een van de bekendste leveranciers van machines, gereedschap en toebehoren. Met meer dan 9000 producten – veelal eigen merk – vinden vakmannen, vakvrouwen en professionele klussers in de webshop alles wat ze in de werkplaats nodig hebben. Vanuit de showroom in Moordrecht en het distributiecentrum in Waddinxveen bedient het e-commercebedrijf klanten in Nederland, België, Duitsland en Frankrijk. Vorig jaar prijkte HBM Machines op plek 78 in Twinkle's ranglijst van grootste webshops van Nederland. Met het instappen van investeringsfonds RB Family Capital kwam de groei van HBM Machines drie jaar geleden in een stroomversnelling terecht. Om een van de grootste e-commercespelers in West-Europa op het gebied van gereedschap en machines te worden, moet HBM Machines de komende jaren nog verder opschalen. De missie: volop nieuwe markten ontsluiten en meer marktaandeel veroveren in bestaande markten.

Transformatie

Om de groeiambities te kunnen realiseren, moet HBM Machines als organisatie een flinke professionaliseringsslag ondergaan. Die transformatie is twee jaar geleden gestart en nog altijd in volle gang. Het eerste jaar lag de focus vooral op



de achterkant van de organisatie – operatie, supply chain en logistiek. Nu de basis (bijna) op orde is, staan verschillende commerciële thema’s en projecten op de agenda, waaronder assortimentinnovatie, productkwaliteit en compliance, replatforming, voorraadoptimalisatie en warehouse-efficiency.



Lead Category Manager

Het assortiment van HBM Machines is onderverdeeld in negen categorieën: Werkplaatsinrichting, Automotive, Metaalbewerking, Houtbewerking, Elektrisch Gereedschap, Handgereedschap, Bouw, Veiligheid, en Buiten & Tuin. De Lead Category Manager is verantwoordelijk voor het assortiment van twee tot drie van deze categorieën en zet alles op alles om een optimaal presterend, winstgevend portfolio te ontwikkelen. De Lead Category Manager analyseert de markt, verkoopresultaten, winstgevendheid en omloopsnelheden van producten en trekt hieruit heldere conclusies rondom het assortiment. Ook heeft zij/hij het vizier heel scherp op de behoeften van klanten, hoe concurrenten zich gedragen en hoe HBM Machines daar op een innovatieve manier op in kan springen. Dit alles haalt de Lead Category Manager uit heldere dashboards, waarop zij/hij goed en effectief kan sturen. Daarbij krijgt zij/hij hulp van de merchandise planners in het team. Ook werkt de Lead Category Manager nauw samen met de marketing- en salesafdeling (12 fte) om de optimale samenstelling en winstgevendheid van het assortiment te garanderen.

De Lead Category Manager onderhoudt contact met de Europese en Aziatische leveranciers met wie zij/hij scherpe prijs- en leveringsafspraken maakt. HBM Machines staat bekend om haar goede prijs-kwaliteitverhouding, en wil op beide vlakken niet inboeten. Geslepen onderhandelingsvaardigheden zijn essentieel, net als goed begrip van de (Aziatische) markt. Om het assortiment zo goed mogelijk te managen, werkt de Lead Category Manager samen met een Merchandise Planner, een Assistent Category Manager en Supply

Chainspecialisten. Met al deze mensen vormt de Lead Category Manager onder meer het Category Management & Supply Chain team. In dat team neemt de Lead Category Manager zowel een leidende, strategische rol, maar staat als meewerkend voorman en specialist ook zelf met de poten in de klei. Het team telt in totaal 16 mensen, die allen rapporteren aan Johanneke de Moor, Head of Buying.

Eigen merkontwikkeling

Meer dan tachtig procent van de omzet van HBM Machines is afkomstig van producten van haar eigen merk. Ook op dat gebied staat er de komende tijd veel te gebeuren. Ter illustratie: vorig jaar lanceerde HBM Machines maar liefst 1500 producten onder hun eigen merk. Productoptimalisatie en innovatie staan hierbij centraal, met behoud van de hoogwaardige kwaliteit waar HBM Machines bekend om staat. Ook productontwikkeling valt onder de verantwoordelijkheid van de Lead Category Manager, die daarbij datagedreven te werk gaat en volop ruimte en vrijheid krijgt om ideeën voor nieuwe producten en categorieën te opperen.

De ideale kandidaat is een datagedreven, commercieel en resultaatgericht brein dat een ijzersterk assortiment neerzet waarmee internationale uitbreiding naar de volgende fase gebracht wordt. Minstens zo belangrijk is dat zij/hij daarin de rest van de organisatie met zich meekrijgt. In de enerverende fase waarin HBM Machines zich bevindt, is dat laatste ontzettend belangrijk. De Lead Category Manager heeft de energie, drive en social skills om collega's op elk niveau in de transitie mee te nemen. ■

Interesse? HBM Machines werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Ole Cohen via ole.cohen@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Als Lead Category Manager heb je een hele brede verantwoordelijkheid. HBM Machines is een ondernemende, ambitieuze organisatie waar snel geschakeld wordt en plannen nóg sneller tot uitvoer gebracht worden. Je kunt hier ontzettend veel impact hebben en er zijn mooie doorgroeimogelijkheden”

Johanneke de Moor, Head of Buying