



Vacature

# Head of Category Management

*mantel* 

Familiebedrijf Mantel is sinds 1938 een vertrouwde aanbieder van fietsen, onderdelen en accessoires. Met een hybride approach, waarbij de vier winkels verantwoordelijk zijn voor veertig procent van de omzet en de rest online wordt gegenereerd, heeft Mantel de afgelopen jaren solide groei laten zien. De commercieel-strategische Head of Category Management optimaliseert categoriemanagement via de beste processen en standaarden.



## Kandidaatprofiel

- Ten minste 10 jaar ervaring
- Binnen e-commerce
- En met commerciële strategie
- Ondernemend
- Gestructureerd leider

 Arnhem

 Vanaf 10 jaar werkervaring



Over het bedrijf

# Mantel

**De collectie van Mantel omvat stads-, race- en elektrische fietsen, evenals gravel- en mountainbikes en verder alles wat de sportieve, recreatieve of van-A-naar-B-fietser maar nodig heeft. Het bedrijf heeft vier flagshipstores in Arnhem, Den Bosch, Rotterdam en Utrecht, waar in de toekomst een vijfde in Kerkrade bij komt. Bovendien levert de internationale webshop ook nog een groot deel van de omzet. De prettige winkelervaring, betrouwbare producten en uitstekende klantenservice hebben Mantel een TrustPilot-score van 4,7 opgeleverd. Daarmee is het de best beoordeelde fietsenwinkel.**

Bij Mantel werken zo'n vierhonderdvijftig collega's, van wie de meesten overtuigd fiets- of wielren-enthousiastelingen zijn: of het nu om de sport, de activiteit of de producttechniek gaat. Van deze collega's werkt ongeveer een derde op het hoofdkantoor in Arnhem. De sfeer is informeel en vriendschappelijk, maar daarom niet minder ambitieus: het Mantel-team wil winnen in de omnichannel fietsenmarkt.

Dat lukt al aardig, met een gemiddelde groei van twintig procent en een gezonde EBITDA over de laatste twintig jaar. Maar er liggen nog genoeg kansen. Zo kan Mantel zijn marktpositie verder verstevigen in bijvoorbeeld de productgroep elektrische fietsen en is er een consolidatieslag te maken nu kleine fietsenspecialzaken steeds schaarser worden. De Head of Category Management speelt een grote rol in het opzetten en implementeren van best practice categoriemanagement – en op den duur ook een volledige commerciële strategie. ▶



Vacature

# Head of Category Management

De Head of Category Management wordt een sleutelfiguur in de commerciële organisatie van Mantel. Zij/hij stuurt, via twee direct reports, de categorieteams aan. Dit zijn twee teams van elk ongeveer tien fte, waaronder een Category Lead, tactische en operationele inkopers, een Category Marketeer, een Productanalist en een Productspecialist. Daarnaast stuurt zij/hij het performance marketing-team aan, bestaand uit ongeveer drie fte waaronder een E-mailmarketeer, een SEO-specialist en een SEA-specialist. Deze teams richten zich samen op respectievelijk de categorie Collections (fietsen en kleding) en de categorie Essentials (onderdelen en accessoires). De belangrijkste opdracht voor de Head of Category Management is het professionaliseren van categoriemanagement volgens best practices om zo het commerciële succes van Mantel naar het volgende niveau te tillen.

Mantel kent een hybride approach wat betreft saleskanalen. Veertig procent van de omzet is afkomstig uit de winkels; de rest wordt online gegenereerd. De Head of Category Management is verantwoordelijk voor beide kanalen en helpt de teams om de synergieën tussen deze twee kanalen te optimaliseren. Zij/hij heeft een sterk commercieel inzicht en een ondernemende mentaliteit. Zo deelt de Head of Category Management van nature Mantels ambitie om te winnen en om de potentie in de markt, bijvoorbeeld op het gebied van e-bikes, om te zetten in marktaandeel. ▶

Hiertoe is het van belang dat zij/hij de klanten en klantsegmenten kent en goed contact onderhoudt met de Manager Retail Operations en indirect de store managers. Ook is zij/hij uiteraard zeer bekend met de processen, standaarden en systemen die horen bij goed categoriemanagement. De Head of Category Management weet hoe een productgroep succesvol in de markt wordt gezet en hoe de bijbehorende functies datagedreven aan te sturen.

De juiste kandidaat heeft in ieder geval een achtergrond in categoriemanagement bij een e-commerce pure player (non-food). Zij/hij neemt, wanneer nodig, de tijd om uit te zoomen en een strategisch plan te maken – maar kan ook op operationeel niveau snel schakelen, goed delegeren en bijspringen waar nodig. Een succesvolle Head of Category Management krijgt bij Mantel de kans de categorieteams naar een hoog niveau te begeleiden en vervolgens haar/zijn verantwoordelijkheden uit te breiden naar de bredere commerciële strategie. ■



## Interesse?

Mantel werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.

Neem contact op met Gijs Millaard via [gijsmillaard@topofminds.com](mailto:gijsmillaard@topofminds.com) om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

**“Op commercieel-technisch niveau liggen de meeste kansen. De Head of Category Management legt de lat hoog en helpt het team best practices te implementeren. Zij/hij heeft ook de ambitie om daarna met een crossfunctionele blik verder te kijken: welke strategische verbeteringen zijn nog meer wenselijk in de commerciële organisatie en aanpak?”**

Dick Mantel, CEO