



Vacature

Commercieel Directeur Borrelgemak



Het verse borrelgemakschap van Albert Heijn en Delhaize heeft een grote aantrekkingskracht op consumenten. Dat is met dank aan de tapenades, dips, spreads en tapashapjes van Bouter Borrelgemak. Samen met deze strategische partners leidt de Commercieel Directeur de tapascategorie naar de volgende groeifase. Een uitdagende rol waarin ondernemerschap, innovatie, relatiebeheer en procesoptimalisatie de boventoon voeren.



Kandidaatprofiel

- Vanaf 12 jaar ervaring
- In category management/key accountmanagement
- Ervaring met private labels, marketing en NPD
- Strategisch
- Zelfstarter
- People manager

 Almere

 Vanaf 12 jaar werkervaring



Over het bedrijf

Bouter Borrelgemak

Bouter Borrelgemak is onderdeel van de Bouter Group: een oer-Hollands bedrijf met meer dan honderddertig jaar historie. Een diepgewortelde passie voor kaas- en tapasproducten is een van de belangrijkste drijfveren van het familiebedrijf. In 2010 bundelden Bouter Kaas en familiebedrijf Anker Kaas hun krachten. Uit die fusie ontstond A-ware Food Group, dat vier jaar later het koninklijke predicaat ontving. Inmiddels heeft Royal A-Ware Food Group een omzet van ruim 3,2 miljard euro (2022) en telt het meer dan drieduizend medewerkers. Deze medewerkers zetten zich dagelijks in om voor klanten in binnen- en buitenland dagverse zuivel, room, tapas, melkpoeder en allerlei soorten kaas te produceren. Het tapasassortiment – meer dan honderdtwintig producten, verkrijgbaar in meer dan vierduizend winkels – is afkomstig van Bouter Borrelgemak, de tak van het bedrijf waar zo'n vierhonderd mensen werken. Dat doen ze vanuit productielocaties in Almere (waar het hoofdkantoor staat), Volendam, Ruinerwold en Hoogeveen. ▶

Strategische partner van Albert Heijn en Delhaize

Het strategisch partnerschap tussen Bouter Group en Albert Heijn loopt al sinds 1991, en breidde vorig jaar uit naar Delhaize. Deze nauwe samenwerking stelt de partijen in staat om een langetermijnvisie en bijbehorende strategische lijnen uit te zetten. In de praktijk betekent dit dat bijna alle producten in het borrelversvak van Bouter Borrelgemak zijn. Uit de exclusieve samenwerking spreekt een groot onderling vertrouwen, commitment en een helder doel: samen de categorie laten groeien. Naast Delhaize en Albert Heijn werkt Bouter Group ook samen met de Tsjechische keten Albert en andere B2B-klanten. Dit soort jarenlange samenwerkingen vormt het fundament van het succes van Bouter Borrelgemak. ▶





Vacature

Commercieel Directeur

Mede vanuit de samenwerking met de strategische partners kan Bouter Borrelgemak de tapascategorie naar de volgende fase brengen. De Commercieel Directeur is dus voortdurend bezig met het verstevigen van de relaties, zowel op persoonlijk als op zakelijk vlak. In de ketensamenwerking werken Bouter Borrelgemak, Albert Heijn en Delhaize intensief samen om verrassende innovaties en smakelijke (nieuwe) producten te ontwikkelen. Daar horen regelmatige bezoeken aan Albert Heijn en Delhaize bij. Beide partijen kennen een eigen dynamiek, en ook de mogelijkheden voor uitbreiding voor groei verschillen onderling. In beide relaties manifesteert de Commercieel Directeur zich als een empathische stakeholdermanager die soepel met de wensen van de klant meebeweegt, maar ook goed de eigen koers en belangen voor ogen houdt.

Strategische blik op de toekomst

De Commercieel Directeur houdt food trends en ontwikkelingen in de markt nieuwsgierig en nauwlettend in de gaten, en identificeert mogelijkheden voor Bouter Borrelgemak om daar proactief en accuraat op in te spelen. Ook kijkt zij/hij actief naar vernieuwende businessmodellen. Voorgenomen productinnovaties, concepten en plannen worden altijd door data ondersteund. De Commercieel Directeur gebruikt inzichten uit business intelligence om de performance en de commerciële strategie te evalueren, te verbeteren en nieuwe mogelijkheden te identificeren om onderscheidend te blijven. Sales- en demandplanning worden ingezet om zowel de korte- als langetermijnbehoeften te bepalen en af te stemmen met de operatie, zodat de (flexibele) capaciteit altijd aan de vraag vanuit de winkels kan voldoen. ▶

Programmamanagement

Het commerciële team telt ongeveer twintig mensen, waaronder twee Category Managers, een Category Development Manager, een Trade Marketeer, een Project Manager New Business en NPD-specialisten. De beide Category Managers – respectievelijk verantwoordelijk voor Delhaize en Albert Heijn – rapporteren direct aan de Commercieel Directeur, net als de Project Manager New Business en de verpakkingstechnoloog. De Commercieel Directeur toont zich een doortastende en oplossingsgerichte leider die de teamspirit hooghoudt. In combinatie met haar/zijn gedegen visie op de toekomst, resultaatgerichte aanpak en autonome manier van werken maken dit de Commercieel Directeur de aangewezen persoon om het team, de categorie en de organisatie vooruit te helpen. Als onderdeel van het MT rapporteert de Commercieel Directeur rechtstreeks aan de Managing Director, Edo Abels, voor wie zij/hij een cruciale strategische sparringpartner is.

De ideale kandidaat is een resultaatgerichte Commercieel Directeur met ervaring in de wereld en dynamiek van private label. Zij/hij is besluitvaardig, maar neemt ook af en toe een stap terug om het geheel te overzien en indien nodig de koers bij te stellen. n



“Ondernemerschap moet voor deze rol in je DNA zitten. Je zoekt en ziet altijd kansen, en weet hoe je die optimaal kunt benutten. Terugkijken is belangrijk, maar vooruitkijken des te meer. Als Commercieel Directeur neem je echt proactief de lead in het uitstippelen van de strategische koers en kaders van Bouter Borrelgemak.”

Edo Abels, Managing Director

Interesse?

Bouter Borrelgemak werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Janko Klaijzen via janko.klaijzen@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.