

Vacature bij Pernod Ricard

Head of Trade Marketing



Pernod Ricard



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 7 jaar ervaring
- Met een sterk track record in trade marketing / B2B-marketing
- Binnen FMCG
- Datagedreven
- Ervaren en coachende leider

 Amsterdam

Pernod Ricard is een van de grootste spelers op de internationale markt voor wijn en gedistilleerd. De ervaren Head of Trade Marketing implementeert effectieve marketingstrategieën over alle B2B-kanalen (met name retail en horeca) vanuit analytisch inzicht, operationele efficiëntie en een commercieel oog voor nieuwe kansen.

Over Pernod Ricard

Met tweehonderdveertig merken – waaronder iconische namen als Absolut Vodka, Jameson en Havana Club – staat het Franse Pernod Ricard, aanwezig in honderdzestig landen, in de wereldwijde top drie van de markt. Het bedrijf heeft daarmee veel vrijheid in het ontwikkelen en positioneren van merken.

‘Convivialité’ is Frans voor gezelligheid, vriendelijkheid en genieten van elkaars gezelschap. Kortom, een gevoel van verbondenheid. Dit woord belichaamt de kern van Pernod Ricards missie: van elke sociale interactie een bijzondere ervaring maken. Bij een bedrijf waar ‘convivialité’ zo’n grote rol speelt, is er natuurlijk ook aandacht en tijd voor gezelligheid.

Het Nederlandse hoofdkantoor van Pernod Ricard staat op de NDSM-werf in Amsterdam. Het team van een kleine dertig energieke collega’s is elke dag vol passie bezig de merken succesvol te maken, in nauwe samenwerking met het kantoor in Brussel, dat veel van de commerciële ondersteuning huisvest. Deze structuur is onlangs in het leven geroepen om de Nederlandse groeiemarkt vanuit een salesgerichte organisatie beter te bedienen. Die mindset en manier van werken kenmerken de cultuur van Pernod Ricard, waar men in kansen denkt en altijd voor het hoogste resultaat gaat. En natuurlijk zonder werkplezier en teamspirit uit het oog te verliezen.

De kleurrijke merkencollectie van Pernod Ricard, in de dito categorieën waarin de merken vallen, creëert een interessant commercieel speelveld. Retail is uiteraard een belangrijke drijver van omzet, maar merkloyaliteit wordt ook gebouwd in de horeca en op festivals. Zo is Pernod Ricard een partner van Tomorrowland. Om sales optimaal te ondersteunen, zorgt de Head of Trade Marketing ervoor dat er over alle B2B-kanalen een datagedreven positioneringsstrategie wordt geïmplementeerd.



Head of Trade Marketing

De Head of Trade Marketing is eindverantwoordelijk voor alle B2B-marketing van Pernod Ricard in de Nederlandse markt. Zij/hij geeft leiding aan een team van vijf mensen: twee direct reports (een Trade Marketing Manager Off-trade en een Trade Marketing Manager On-trade) en drie brand ambassadors die onder de Trade Marketing Manager On-trade vallen. De Head of Trade Marketing gaat zeer datagedreven te werk en is hierin een rolmodel voor het team.

Organisatie bouwen

De backoffice van de organisatie zit in Brussel. In Nederland is een salesteam actief met een buitendienst en key account managers. De Head of Trade Marketing werkt nauw samen met al deze teams, levert gedegen channel- en marketingplannen en zorgt voor naadloze communicatie. Omdat een deel van het marketingteam in België nog in opbouw is, ligt er een kans voor de Head of Trade Marketing om op dit gebied de leiding te nemen en een visie neer te zetten.

On-trade en off-trade

Hoewel de omzet grotendeels uit retail komt (off-trade), is de operationele belasting voor on-trade (horeca en evenementen) relatief hoger. En omdat juist daar merkloyaliteit gebouwd wordt die uiteindelijk ook weer retailomzet drijft, is het van belang dat de Head of Trade Marketing haar/zijn aandacht evenredig over beide velden verdeelt. Daarbij is flexibiliteit geboden: de Head of Trade Marketing kan uit meerdere vaatjes tappen om de verschillende kanalen optimaal te bedienen en het team hierin succesvol te maken.

Off-trade vraagt om een sterk datagedreven aanpak en heeft veel weg van categoriemanagement. De Head of Trade Marketing buigt zich over vragen als: waar liggen er kansen om meer producten in het schap te krijgen? Hoe gaan we merken



op die gebieden activeren? En waar hebben retailers behoefte aan? Zij/hij stimuleert en coacht de Trade Marketing Manager Off-trade om keuzen met data te onderbouwen en oog voor detail te behouden.

Voor on-trade weegt juist de operationele kant zwaar. Om merken te activeren in de horeca, maar bijvoorbeeld ook op festivals, moet er veel gebeuren. De drie uitstekende brand ambassadors spelen hierin een grote rol. De Head of Trade Marketing helpt haar/zijn direct report het overzicht te behouden en gedegen activatieplannen te creëren.

“In de context van een onlangs gewijzigde organisatie, een markt vol groeipotentie en samenwerking met internationale teams, moet de Head of Trade Marketing rust en leiderschap brengen. Zij/hij gaat op basis van expertise snel over tot implementatie van best practices en een gestructureerde manier van (samen)werken. Ook is zij/hij een coachende en motiverende leider, met een positieve impact op de energie in het team.”

**Alexander Suer,
Country Manager Nederland**

De juiste kandidaat voor deze rol kan vanzelfsprekend overweg met marketingbudgetten en KPI's en weet deze uitstekend zelf op te stellen, te monitoren en hierop te sturen. Zij/hij kan bestaande merkplannen op strategisch niveau onder de loep nemen en nieuwe merk- en kanaalplannen opstellen. Stevige ervaring in trade marketing geeft deze persoon vanaf dag één de handvatten en de geloofwaardigheid om binnen een internationale organisatie impact te maken. Deze rol wordt namelijk gezien als doorslaggevend voor het succes van de commerciële reorganisatie van Pernod Ricard Nederland.





Interesse?

Pernod Ricard werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem contact op met Noor Buttinger via noor.buttinger@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search