

Vacature bij Zevij-Necomij / 4tecx

Head of Category



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 8 jaar ervaring
- Met category management
- En inkoop
- Binnen retail
- Daadkrachtig en vernieuwend
- Verbindend
- Denkt in kansen in plaats van obstakels

 Oosterhout

Zevij-Necomij is de grootste inkooporganisatie voor technische groothandels voor bouw en industrie in de Benelux. Het bedrijf verkoopt niet alleen meer dan drie miljoen SKU's van externe A-merken, maar tevens producten van het eigen private label 4tecx. Dit merk zal de komende vijf jaar exponentieel groeien onder leiding van een energieke Head of Category, die zich gaat richten op innovatie ten aanzien van assortiment, distributie en marketing.

Over Zevij-Necomij

Zevij werd in 1953 opgericht als een coöperatie van zeven ijzergroothandels. In 2014 sloten de groothandels van Necomij zich bij de coöperatie aan. Inmiddels is het de grootste inkooporganisatie van ijzerwaren in de Benelux, met 265 aangesloten groothandels (de klanten) die samen 770 vestigingen hebben. Zij profiteren van collectieve inkoopkracht, schaalvoordelen, logistieke expertise en geavanceerde digitale oplossingen en kunnen op die manier hun concurrentiepositie versterken. Zevij-Necomij heeft ongeveer honderd medewerkers in dienst en had vorig jaar een omzet van 775 miljoen euro.

Sinds de komst van een nieuwe algemeen directeur is er een cultuurverandering in gang gezet waarbij de focus ligt op het vaststellen van groeikansen en het implementeren van nieuwe strategische plannen in de gehele organisatie. Daarmee is een boeiende en uitdagende fase aangebroken waarin stevige groeiambities zullen worden verwezenlijkt.

Het assortiment bestaat onder andere uit ijzerwaren, gereedschappen, machines en hang- en sluitwerk voor bouw en industrie. Door de krachten te bundelen in één inkooporganisatie kan Zevij-Necomij zijn missie waarmaken: het realiseren van een forse kostenverlaging voor de aangesloten ondernemingen. Dat doet Zevij-Necomij enerzijds door overhead te stroomlijnen en anderzijds door de inkooppositie ten opzichte van ruim 570 gecontracteerde leveranciers te verbeteren.

Over 4tecx

4tecx is het private label van Zevij-Necomij. Het merk richt zich op de professionele eindgebruiker en staat voor A-merkkwaliteit tegen een B-merkprijs. Dat kan echter nog meer voor het voetlicht worden gebracht met een grotere focus op marketing voor zowel groothandels als eindklanten. Ook het uitbreiden van het





aantal distributiepunten is een pijler voor groei. Tot slot wordt het assortiment in nauw overleg met de 4tecx-dealers aangescherpt en sterk uitgebreid. Dit wordt de verantwoordelijkheid van de nieuwe Head of Category.



Head of Category

Zevij-Necomij wil dat 4tecx transformeert van een private label naar een krachtig, toonaangevend merk waarmee de omzet in de komende vijf jaar kan worden verdrievoudigd naar vijftig miljoen euro. De Head of Category wordt eindverantwoordelijk voor het realiseren van een innovatieve en klantgedreven assortimentstrategie. Zij/hij rapporteert aan de Directeur Inkoop & Commercie van Zevij-Necomij.

De Head of Category vertaalt deze strategie vervolgens naar concrete actieplannen en stuurt het team aan bij de uitvoering daarvan. Dit team bestaat uit drie inkopers en categoriespecialisten (die elk een gedeelte van het assortiment voor hun rekening nemen), een commercieel-administratief medewerker en vanaf komend jaar tevens een commerciële buitendienstmedewerker. Als meewerkend voorvrouw of- man zal de Head of Category ook operationeel aan de slag gaan, maar zij/hij besteedt de meeste tijd aan het uitzetten van de lijnen op de langere termijn en het overzien en coachen van het team.

Proactief category management

Op dit moment wordt de inkoopstrategie voornamelijk reactief vastgesteld op grond van initiatieven van deelnemende groothandels die zijn gebaseerd op hun uitgebreide kennis van markt en klanten. Onder leiding van de nieuwe Head of Category neemt het team zelf meer initiatief op dit gebied. Zij/hij zorgt ervoor dat de inkopers zich in hogere mate gaan richten op het vaststellen van kansen en mogelijkheden, het onderzoeken en uitwerken van voorstellen en het proactief toetsen daarvan bij de commissie.

De Head of Category onderhoudt goed contact met klanten en zorgt ervoor dat nieuwe assortimentskeuzes aansluiten op de markt. Daarnaast weet zij/hij de

scherpst mogelijke inkooprijzen te bedingen door stevig te onderhandelen en producten effectief te tenderen. Wat dat betreft is zij/hij een rolmodel voor het team.

Innovatieve aanpak

De Head of Category optimaliseert het productaanbod om te voldoen aan veranderende klantbehoeften en marktontwikkelingen. Zij/hij kan daarbij gebruikmaken van een schat aan data: alle aankopen die door de leveranciers worden gefactureerd zijn op regelniveau uit te lezen. Zij/hij werkt nauw samen met zowel interne als externe stakeholders: leveranciers, klanten en andere afdelingen binnen Zevij-Necomij, zoals Marketing.

Ook het onderzoeken van nieuwe samenwerkingsverbanden (bijvoorbeeld rechtstreeks met fabrikanten in Azië) vormt een belangrijk onderdeel van de functie. Tot slot draagt zij/hij bij aan verduurzaming van het merk.

“De Head of Category gaat met plezier het gesprek aan en stimuleert het team om nieuwe mogelijkheden te onderzoeken, zonder daarin autoritair te zijn. Zij/hij staat midden in het team, maar is tevens in staat het team bij de hand nemen.”

Rob Hogendorp,
Directeur Inkoop & Commercie

Om succesvol te zijn in deze functie is het van belang dat de kandidaat energiek en innovatief is en een veranderslag durft te maken in de manier van werken. Zij/hij moet het team dus meekrijgen.





Hoewel het een professioneel en ervaren team betreft, was de cultuur tot dusver traditioneel, want de focus lag voornamelijk op het behouden van bestaande inkooprelaties en het opstellen van de inkoopagenda op grond van periodieke besluiten van vertegenwoordigers van de groothandels. De Head of Category zorgt voor een omslag waarbij de focus wordt gelegd op mogelijkheden in plaats van obstakels. Zij/hij houdt het hoofd koel en laat zich niet uit het veld slaan door eventuele zorgen en bezwaren, maar blijft gericht op verwezenlijking van de langetermijnstrategie.

De juiste kandidaat voor deze rol heeft ervaring met category management en inkoop binnen retail. Zij/hij heeft een trackrecord in het uitbouwen en laten groeien van een merk of business unit. In deze functie krijgt een daadkrachtige, verbindende categoriespecialist met leiderschapservaring de kans om een uniek merk exponentieel te laten groeien.



Interesse?

Zevij-Necomij werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem contact op met Marc Mohr via marc.mohr@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search