

Vacature bij ANWB Retail

Interim Directeur Klantstrategie en Formule



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Ervaring met retailformule-transformaties
- Omnichannel marketing ervaring
- Sterk in stakeholdermanagement
- Trackrecord in programmamanagement of consultancy
- Combineert strategie met executiekracht

 Den Haag

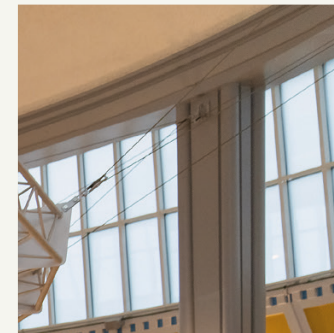
ANWB Retail transformeert van een winkel met ANWB-spullen naar 'De Winkel van ANWB': een fysiek touchpoint waar de volledige breedte van de vereniging samenkomt. Om deze strategische herijking van papier naar de praktijk te brengen, trekt ANWB een Interim Directeur Klantstrategie en Formule aan. Deze zwaargewicht verbindt visie met executiekracht.

Over ANWB Retail

Al bijna 140 jaar helpt ANWB leden om zorgeloos en met plezier onderweg te zijn. Met ruim 5,3 miljoen leden is de vereniging diepgeworteld in de Nederlandse samenleving. Binnen dit krachtige ecosysteem vervult ANWB Retail een zichtbare functie met 74 winkels verspreid over het land en een sterke webshop. De retailtak realiseert een omzet van ongeveer 160 miljoen euro en bedient leden met een breed assortiment: van de bekende Human Nature-kleding en wandelschoenen tot vignetten en professioneel advies.

ANWB Retail staat aan de vooravond van een ingrijpende transformatie. Waar de focus de afgelopen jaren lag op het moderniseren van de back-end en IT-infrastructuur, verschuift de blik nu naar de voorkant: de klantpropositie. De ambitie is helder: de beweging maken van een 'ANWB Winkel' naar 'De Winkel van ANWB'. Dit betekent dat de winkels niet langer slechts verkooppunten zijn, maar fungeren als geïntegreerde service- en verkooppunten waar een uniek assortiment, persoonlijke aandacht en de maatschappelijke meerwaarde van ANWB samenkomen.

Harderwijk is het kloppend hart van de retailoperatie, waar teams werken met een directe, nuchtere mentaliteit.. In Den Haag zijn veel andere afdelingen van ANWB gevestigd die een belangrijke rol spelen in deze turnaround van Retail. De kracht van deze rol zit in het verbinden van beide perspectieven, zodat visie, klantbehoefte en uitvoering samenkomen in één sterke retailformule.





Interim Directeur Klantstrategie en Formule

De Interim Directeur Klantstrategie en Formule fungeert als de bouwmeester om de nieuwe retailkoers naar praktijk te brengen. In samenwerking met een strategisch bureau ontwikkelt de organisatie momenteel een vernieuwde retailvisie en formulestrategie. De interimmer speelt hierbij een actieve rol: als inhoudelijke sparringpartner helpt hij/zij richting te geven aan deze visie én zorgt hij/zij voor de vertaling naar concrete executie op de winkelvloer en online. Dit vraagt om een professional die zowel conceptueel sterk is, als diep begrijpt hoe een winkel werkt, wat capaciteitsplanning inhoudt en hoe assortiment rendeert.

Deze rol kent een sterke focus op programmamanagement. De beoogde kandidaat brengt richting, prioriteit en samenhang aan in de veelheid van initiatieven en zorgt dat projecten daadwerkelijk worden afgerond. Een cruciaal onderdeel hiervan is het aanjagen van traffic, zowel naar de fysieke winkels als online. Hierbij fungeert de Interim Directeur als de verbindende schakel tussen de retailorganisatie in Harderwijk en de digitale platformorganisatie in Den Haag. Waar de platformspecialisten sturen op digitale KPI's, bewaakt deze professional de commerciële performance en conversie van ANWB Retail (winkels en online) en zorgt hij/zij dat beide werelden elkaar versterken in één geïntegreerde omnichannel aanpak.

“ We spelen schaak op vier borden tegelijk: de dagelijkse operatie, assortimentsvernieuwing, interne verandering en de nieuwe strategische visie. De ideale kandidaat bewaart het overzicht, legt de verbinding tussen afdelingen en zorgt dat we onze plannen daadwerkelijk executeren.”

▪ **Jan Willem Juffer, Directeur van ANWB Retail**

De positie rapporteert rechtstreeks aan de Directeur van ANWB Retail en maakt deel uit van het managementteam. Er is bewust niet gekozen voor een zware lijnmanagementrol, er is sprake van functioneel leiderschap over diverse disciplines heen, waaronder Category Management, Marketing en Operations. Dit alles vanuit het oogpunt van een Customer Journey gebaseerd op data. De ideale kandidaat is een ‘finisher’ die weerstand weet om te buigen in beweging en met natuurlijk gezag kaders stelt voor enthousiaste teams.

Deze interim-opdracht biedt de mogelijkheid om de toekomst van een van de bekendste retailmerken van Nederland mede vorm te geven. De combinatie van een complexe stakeholderomgeving, de noodzaak tot verdere digitalisering en de diepe verankering in fysieke retail maakt dit tot een zowel intellectueel als operationeel uitdagende rol. Een geslaagde invulling van deze rol betekent dat de basis wordt gelegd voor een toekomstbestendig retailmodel waarin commerciële groei en maatschappelijke relevantie naadloos samenkomen.





Interesse?

ANWB Retail werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Janko Klaijsen op
janko.klaijsen@topofminds.com



TOP OF MINDS
Executive Search