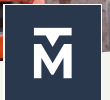


Vacature bij BMN

Pricing Manager



BMN | GROEP



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 8 jaar ervaring
- In een complexe B2B-omgeving
- Ervaring met complexe, klantspecifieke pricing-strategieën
- Authentieke en coachende leider
- Diepgaand begrip van ERP-systemen en processen
- Data- en AI-gedreven
- Sterke stakeholdermanager

 **Nieuwegein**

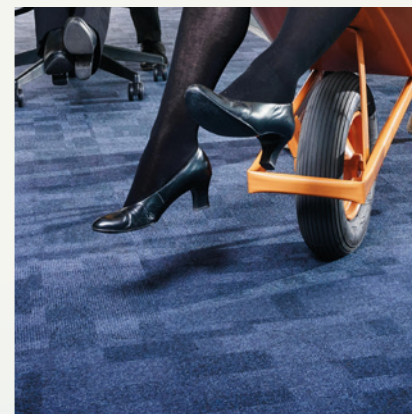
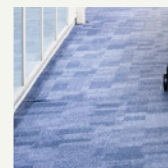
BMN is marktleider in Nederlandse bouwmaterialen en koploper in innovatie. Als onderdeel van Building Materials Europe (eigendom van PE-investeerder Blackstone) transformeert het bedrijf de sector met datagedreven prijsstrategieën. Met behulp van slimme, AI-gestuurde prijsmodellen ontwikkelt de Pricing Manager prijzen voor 300.000 producten – afgenomen door 80.000 klanten – wat resulteert in miljarden artikel-prijscombinaties.

Over BMN

BMN – kort voor Bouwmaterialen Nederland – is een toonaangevende groothandel en leverancier van bouwmaterialen in Nederland. Als marktleider voorziet de organisatie vooral bouwbedrijven, tegelzetters, stukadoors, vastgoed- en onderhoudsbedrijven, en zzp'ers van een compleet aanbod aan materialen en ondersteunende diensten. Van hout en plaatmateriaal tot ruwbouwproducten, chemie, bindmiddelen, afbouw, tegels, ijzerwaren en gereedschap: de professionele bouw kan bij BMN terecht voor het volledige pakket.

Wat BMN onderscheidt, is niet alleen de omvang van het assortiment, maar juist ook de kennis van medewerkers over de materialen en de wijze waarop deze moeten worden toegepast. Daarnaast worden de aanvullende diensten, specialistische expertise en integrale oplossingen door klanten gewaardeerd. BMN investeert volop in digitale oplossingen: online, om processen voor klanten eenvoudiger en efficiënter te maken, en intern, waar innovaties bijdragen aan een effectievere en prettigere werkomgeving voor medewerkers.

Vanuit het hoofdkantoor in Nieuwegein werkt de organisatie aan langdurige samenwerkingen en ondersteunt zij vakmensen bij het efficiënter en kwalitatief beter uitvoeren van bouwprojecten. Tot de klantenkring behoren zowel grote bouwondernemingen, zoals BAM en Heijmans, als zelfstandige aannemers die materialen inkopen voor kleinere projecten.





Blackstone

Sinds 2019 maakt BMN deel uit van de beursgenoteerde investeringsmaatschappij Blackstone Group. In de jaren daarna zijn onder deze eigenaar verschillende bedrijven aan de groep toegevoegd. Op Europees niveau valt BMN onder Building Materials Europe, een business-to-business distributeur van bouwmaterialen met activiteiten in Nederland, België, Duitsland, Frankrijk, Zwitserland, Spanje en Portugal. Waar BMN in Nederland 2600 medewerkers telt, maakt het als onderdeel van BME deel uit van een internationale organisatie met meer dan dertienduizend collega's. Binnen de groep geldt BMN als een prominente speler, zowel vanwege de omzet van 1,2 miljard euro als vanwege de positie als Nederlands marktleider.

Pricing Manager

De pricingstrategie van BMN is uitzonderlijk fijnmazig: voor de ongeveer tachtigduizend klanten gelden – afhankelijk van segment, regio en volume – verschillende prijzen over een assortiment van bijna dertigduizend artikelen. Met een op maat ingericht ERP-systeem en een recent ingevoerde AI-pricingtool – inmiddels geïmplementeerd bij 13.000 klanten – wordt dit proces steeds meer datagedreven aangestuurd. Deze ontwikkeling sluit aan bij de bredere transitie van BMN naar een meer gestructureerde, professionele organisatie.

De Pricing Manager opereert in een bijzonder speelveld: de autonomie voor pricing ligt volledig bij de lokale vestigingen. De doelstelling is om samen met het team het prijsmodellen te ontwikkelen die nauw aansluiten op de markt waar de vestiging actief is. Daarbij staat voorop dat de afdeling het werk op de vestiging makkelijker maakt, niet moeilijker. Vraagstukken waar zij/hij zich over buigt zijn zowel strategisch als operationeel van aard, variërend van segmentatie en marge-analyses tot de vertaling van prijslogica naar ERP-systemen en geavanceerde datamodellen. Daarbij hoort het verder optimaliseren en verankeren van AI-gestuurde pricingtools in samenwerking met een datamanager, zodat inzichten niet alleen worden gegenereerd maar ook daadwerkelijk worden toegepast.

Een belangrijk onderdeel van de functie is het overtuigen en meenemen van interne stakeholders. Regiomanagers, Commercieel Managers en Category Managers zijn gewend invloed uit te oefenen op de prijsstelling. Alleen met hun draagvlak en vertrouwen kan de pricingstrategie effectief worden toegepast. De Pricing Manager werkt nauw samen met de business, zonder deze onder druk te zetten. De juiste combinatie van analytisch inzicht, overtuigingskracht en gevoel voor verhoudingen en timing maakt hierin het verschil.





” Succes in deze rol schuilt in het verder uitbouwen van pricing tot een volwaardige businesspartner en in het behouden van het vertrouwen van de vestigingen. Een datagedreven professional die verbeteringen doorvoert met meetbaar effect op de P&L, heeft direct invloed op de commerciële koers en het succes van BMN.”

▪ **Jurgen Verstraeten, Commercieel Directeur**

De afgelopen jaren is de pricing-afdeling uitgegroeid tot een strategische, AI- en datagedreven discipline. Samen met het team van vier specialisten stuurt de Pricing Manager deze ontwikkeling voort. Onder een coachende leider die duidelijke kaders biedt, kan het team zijn potentieel optimaal benutten. Zelf rapporteert de Pricing Manager – tevens onderdeel van het commerciële MT – direct aan Commercieel Directeur Jurgen Verstraeten, die veel waarde hecht aan een authentieke leider die hem durft te challengen en de pricingstrategie zichtbaar en meetbaar naar een hoger niveau tilt.



Interesse?

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

Neem contact op met Esme Bakker via esme.bakker@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search