

Category Manager

Ben jij een enthousiaste, resultaat gerichte Category Manager, die zijn/haar kennis van koopgedrag, winkelformules en category management weet om te zetten in groei voor onze merken en categorieën bij onze klanten? Ben je daarnaast analytisch, ondernemend en houd je van samenwerken met verschillende disciplines? Dan zijn wij op zoek naar jou!

Wie zijn wij?

Koninklijke Verkade Nederland is opgericht in 1886 in Zaandam. Een oer-Hollands bedrijf in een internationale omgeving. Koninklijke Verkade heeft de ambitie om de meest gewaardeerde merkenfabrikant te zijn, met de merken Verkade en Sultana. Ruim 300 ambitieuze en gemotiveerde medewerkers werken dagelijks met plezier aan de sterke marktposities van onze merken binnen de categorieën biscuits, tussendoor en chocolade. Hiermee voorzien wij in de dagelijkse behoeften van de consumenten en klanten. Duurzaamheid en efficiency zijn hierbij belangrijke pijlers.

Koninklijke Verkade is sinds 2014 onderdeel van Yildiz Holding. Yildiz Holding, CEEMEA's grootste voedingsmiddelenorganisatie, heeft zijn business in koek en chocolade bij elkaar gebracht onder de nieuwe wereldwijde onderneming: pladis (www.pladisglobal.com). pladis is een wereldwijde leider in koek en zoetwaren met activiteiten in 120 landen in Europa, het Midden-Oosten, Afrika, Azië en Amerika. Onder pladis vallen 36 fabrieken in 13 landen met ruim 26.000 werknemers. Met het streven naar "we promise happiness to the world with every bite", verrijkt de organisatie de consumenten met producten in zoete en hartige koekjes, wafels, cake, chocolade, kauwgom en snoep.

De **Category Manager** is werkzaam binnen de afdeling Trade Marketing in Zaandam. Trade Marketing is onderdeel van de commerciële organisatie en heeft als doel het koopgedrag op de winkelvloer positief te beïnvloeden. Dit betekent dat we op basis van shopper insights ervoor zorgen dat de klant de categorie en onze producten makkelijker kan vinden, vaker wordt geïnspireerd en daarmee meer en/of vaker tot aankoop over gaat.

De categorieën waarin we werken bieden volop uitdaging, onze merken Verkade en Sultana zijn marktleider, en ons team is sterk gemotiveerd de toonaangevende rol verder uit te bouwen.

In deze veelzijdige functie werk je nauw samen met de collega's van o.a. de afdelingen Marketing en Sales. Extern werk je intensief samen met handelspartners in diverse kanalen waaronder supermarkten, e-commerce en out-of-home (o.a. travel en horeca).

Jouw belangrijkste verantwoordelijkheden

- Je leidt het multidisciplinaire categorie team en bent onderdeel van het introductie team. Je borgt de relevantie van vernieuwingen en innovaties voor de categorie en onze handelspartners;
- Je analyseert beschikbare data met betrekking tot verkoopkanalen, categorieën en koopgedrag, en vertaalt deze in scherpe insights en groeikansen;
- Je ontwikkelt de categorie groeistrategie met concrete doorvertaling naar de kanalen en klantgerichte oplossingen;
- Je ontwikkelt de schapvisie en bouwt klantspecifieke schappenplannen om verkrijgbaarheid, samenstelling, overzicht en inspiratie van het assortiment te versterken;
- Je versterkt en verbreedt onze relatie met handelspartners, bouwt aan nauwe samenwerking om categorie visie, schapvisie en introductie plannen door te voeren;
- Je verzorgt B2B communicatie gericht op onze handelspartners.



Wie jij bent

Je bent een strategische en ambitieuze Category Manager, die vernieuwende en creatieve ideeën meebrengt. Een echte aanjager van groei. Je bent een enthousiaste teamplayer, met sterke overtuigingskracht om je plannen zowel intern als extern op de kaart te krijgen. Je hebt affiniteit met merken, voedingsmiddelen en bent geïnteresseerd in het gedrag op de winkelvloer. Je bent iemand die graag alle informatie uitzoekt en insights naar boven haalt. Je bent gewend om te werken in een commerciële organisatie en kan jezelf goed in klanten verplaatsen, zonder de kwaliteit en gewenste resultaten uit het oog te verliezen. Je zoekt altijd naar manier om samen te werken met de verschillende afdelingen.

Must have's

- Een relevante en afgeronde WO opleiding;
- Minimaal 3 jaar werkervaring in categorie management / trade marketing. Ervaring in sales en/of marketing is een duidelijke pre;
- Ambitieuze, nieuwsgierig met doorgroeipotentieel in de organisatie;
- Positief, volhardend, hands-on mentaliteit;
- Uitstekende communicatie- en presentatievaardigheden (Nederlands en Engels);
- Ervaring met analyse systemen (Nielsen, Nitro, Spaceman);
- Uitstekende (pragmatisch) analytische vaardigheden;
- Klantgericht, initiatiefrijk, commercieel ingesteld

Wat biedt Verkade jou?

Wij bieden je een unieke kans om te werken bij een groot internationaal FMCG bedrijf met bekende Hollandse merken. De bedrijfscultuur is informeel, met veel aandacht voor teamwork en resultaat. Je wordt onderdeel van een jong, creatief en enthousiast team en staat in direct contact met andere afdelingen, zoals Marketing en Sales. Daarnaast krijg je snel veel verantwoordelijkheden op de afdeling en zal je een divers takenpakket krijgen, waarin je al je kwaliteiten kwijt kunt. Naast goede arbeidsvoorwaarden vinden we ontwikkeling erg belangrijk. We inversteren graag in relevante training en opleiding voor ontwikkeling in jouw vakgebied. Ook hebben we diverse verzekeringen zoals een collectieve ziektekostenverzekering en diverse kortingen op verzekeringen bij Centraal Beheer. Tenslotte krijg je als werknemer van Verkade uiteraard gratis koekjes!

Geïnteresseerd?

Stuur je sollicitatiebrief en Curriculum Vitae naar Koninklijke Verkade NV, ten name van Suzanne Hoogendoorn, HR Business Partner, naar werkenbij@pladisglobal.com onder vermelding van 'Sollicitatie Category Manager'.

Voor vragen over de vacature kan je contact opnemen met Jelte Bosma, Trade Marketing manager, telefoonnummer 075 - 6556 669.

- Acquisitie naar aanleiding van deze functie wordt niet op prijs gesteld -

