



Vacature

Commercieel Directeur Kaas



Bouter Cheese rijpt, snijdt en verpakt kaas in een exclusief partnerschap met Ahold Delhaize voor de Europese markt. Moederbedrijf Royal A-ware maakt kaas in een gesloten zuivelketen volgens het 'Beter Voor'-programma, dat de balans tussen natuur, boer en koe verbetert. De Commercieel Directeur onderzoekt en benut mogelijkheden om de kaascategorie nóg succesvoller te maken door middel van innovatie, geografische expansie en best-in-class categoriemanagement.



Kandidaatprofiel

- Ten minste 12 jaar ervaring
- Met categoriemanagement
- En key-accountmanagement
- Binnen food
- Of retail
- Ambitieuus
- Resultaatgericht



Culemborg



Vanaf 12 jaar werkervaring



Over het bedrijf

Bouter Cheese

Bouter Cheese is onderdeel van de Bouter Group: een oer-Hollands familiebedrijf met meer dan honderddertig jaar historie. Ruim vijfhonderd medewerkers werken elke dag aan de missie om een optimaal kaasassortiment van binnen- en buitenlandse kazen in het versschap te realiseren. De Bouter Group is onderdeel van familiebedrijf Koninklijke A-Ware Food Group, met een totaalomzet van ongeveer 3,2 miljard euro (2022). Het strategisch partnerschap met Albert Heijn loopt al sinds 1991 en is afgelopen jaar uitgebreid naar Delhaize. Deze vorm van nauwe samenwerking stelt beide partners in staat een langetermijnvisie en bijbehorende strategische lijnen uit te zetten.

Het merendeel van de kaas van Bouter Cheese wordt geproduceerd binnen de eigen, gesloten keten. Deze kaas is exclusief bestemd voor verkoop onder Albert Heijn-huismerken: Zaanlander, Albert Heijn Goudse en Zaanse Hoeve. In samenwerking met Albert Heijn is deze productieketen gestoeld op een werkwijze die de balans tussen boer, natuur en koe steeds verder optimaliseert. De consument herkent dit programma aan het 'Beter Voor'-logo op de verpakkingen. Alle Hollandse kaas die Bouter Cheese voor de Albert Heijn-huismerken produceert, voldoet aan de eisen van dit programma. ►

Van ontbijt en lunch tot borrel, diner en dessert: kaas is de hele dag door relevant. Wel is de categorie aan grote veranderingen onderhevig. Door veranderende ontbijttrends is het zwaartepunt van kaas verschoven van de ochtend naar later op de dag. Tegelijkertijd zorgt juist deze beweging voor meer vraag naar kaas, vooral als ingrediënt om mee te koken. Ook in de eiwittransitie, op de route van dierlijk naar plantaardig, is kaas in plaats van vlees een logische tussenstap. Zo liggen er, binnen het stabiele exclusieve partnerschap met Ahold Delhaize, voor Bouter Cheese zowel uitdagingen als kansen. De Commercieel Directeur richt zich vanuit het hoofdkantoor in Culemborg op optimale ontwikkeling en verduurzaming van de categorie. Zij/hij doet dit met een stevig team, bestaande uit account- en productmanagement, innovatie, business intelligence en trademarketing. ►





Commercieel Directeur Kaas

De Commercieel Directeur is eindverantwoordelijk voor alle commerciële activiteiten van Bouter Cheese bij de toonaangevende retailklanten. De grootste klanten zijn Albert Heijn en het Belgische Delhaize, maar ook Albert in Tsjechië en verschillende B2B-ondernemingen van andere Ahold Delhaize-partners vallen hieronder. De individuele partijen kennen een eigen dynamiek en ook de mogelijkheden voor uitbreiding en groei verschillen onderling. De positie maakt deel uit van een hecht multidisciplinair managementteam, met Operations, Finance, QA en HR, en kent een omvangrijke P&L-verantwoordelijkheid. Binnen dit team daagt men elkaar graag uit om de bestaande business op nieuwe manieren te benaderen en nog betere resultaten te halen.

Inzichtgedreven categoriemanagement

De Commercieel Directeur werkt samen met Albert Heijn en Delhaize aan strategische plannen om de categorie verder te doen groeien. Zij/hij stuurt de ontwikkeling van de categorie op consumentenniveau aan en gebruikt inzichten uit business intelligence om de prestaties van de categorie en de commerciële strategie te evalueren, te verbeteren en nieuwe mogelijkheden te identificeren en realiseren. ►

Initiatiefrijk leiderschap

In de dynamiek met de strategische partners bewaakt de Commercieel Directeur de balans tussen enerzijds servicegericht zijn en meebewegen met klantwensen, en anderzijds het varen van de eigen koers om het beste resultaat voor de klant te realiseren. De kennis van en expertise in de kaascategorie zitten immers in hoge mate intern, bij Bouter Cheese – en het is ook in het belang van de retailpartners om daar optimaal gebruik van te maken.

De Commercieel Directeur stuurt via innovatie- en productmanagement het creatieve ontwikkelproces aan en doet dit vanuit een heldere toekomstvisie voor de categorie. Daaronder valt ook de verantwoordelijkheid voor het relevant houden van het productportfolio en het introduceren van succesvolle nieuwe, onderscheidende concepten. Zij/hij zorgt, samen met het team, dat de innovatiepijplijn gevuld is. Ook bewaakt zij/hij een gestructureerd gate-reviewproces voor deze innovatiepijplijn en waarborgt zij/hij strakke executie voor een indrukwekkende impact. ►



Relatiebeheer

Het contract met Ahold Delhaize beslaat meerdere jaren. De uitdaging zit dus vooral in verdieping, investeren in groei en optimaliseren van uitvoering. Welke kansen zijn er en hoe moeten die worden benut? Daarbij moet de partner worden overtuigd en moeten gezamenlijk keuzen worden gemaakt om op lange termijn groei te realiseren. Een strategische blik en waarborging van een sterke business case met kloppende onderbouwing zijn even belangrijk als het hebben en uitbouwen van een goede relatie met de partner.

Dit is bij uitstek een rol voor een kandidaat die van professionaliseren en uitbouwen houdt. De basis is immers al sterk – maar er is nog voldoende ruimte voor verdere groei. Zij/hij bouwt goede relaties met klanten, brengt het eigen team van elf direct reports naar het volgende niveau en inspireert hen om de honger naar succes om te zetten in impact. De Commercieel Directeur is resultaatgericht en werkt graag met kwantitatieve en heldere doelen, tijdslijnen en mijlpalen. De juiste kandidaat kijkt graag naar de lange termijn en bijt zich met plezier vast in een uitdaging. In deze rol krijgt een ambitieuze Commercieel Directeur de kans om als voortrekker haar/zijn stempel te drukken op een van de meest zichtbare en toonaangevende categorieën van de versafdeling.



Interesse?

Bouter Cheese werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Janko Klaijsen via janko.klaijsen@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

“In dit businessmodel profiteert Bouter Cheese van zowel een gezonde groei van de categorie als het vergroten van winstgevendheid voor haar klanten. De Commercieel Directeur gaat tot het uiterste om keer op keer de optimale balans te vinden en nieuwe kansen te benutten – door scherp te prioriteren en te kiezen voor de meest impactvolle initiatieven.”

Joris Janssen,
Managing Director Bouter Cheese