

Category Manager Gezondheid

Locatie:

Europalaan, 40, 3526 KS,
Utrecht

BENU: bouw mee aan de toekomst van gezondheid

Ben jij een ondernemende, scherpe en commerciële denker die snel schakelt, graag nieuwe dingen leert en energie krijgt van innovatie en groei? Zoek je geen traditionele rol als category manager, maar een plek waar je zelf de toekomst van gezondheid en verzorging vormgeeft, online én in de apotheek? Bij BENU, de grootste apotheekketen van Nederland met ruim 345 locaties en 3,4 miljoen klanten, krijg je die kans.

Onze omnichannelomgeving voor gezondheids- en verzorgingsproducten is volop in ontwikkeling. De verdeling van de categorieën binnen het team richten we de komende periode verder in, en jij denkt daar actief over mee. Dat vraagt om iemand die zich thuis voelt bij ruimte en verantwoordelijkheid, en die niet wacht op een vastomlijnd takenpakket.

Jouw rol

Als Category Manager Gezondheid ben je verantwoordelijk voor een deel van ons assortiment vrij verkrijgbare gezondheids- en verzorgingsproducten, in onze apotheken en in onze webshop. Welke categorieën precies onder jouw verantwoordelijkheid vallen, bepalen we samen, op basis van jouw sterke punten en de behoefte van het team. Wat vaststaat: jij denkt na over hoe onze webshops, apotheken en patiëntomgevingen samenkomen tot één samenhangend geheel waar de klant graag winkelt. Je bent de spil in het netwerk van patiënt, leverancier, inkoop, logistiek, schap, platform, marketing en klant.

Wat je gaat doen:

- Een omnichannelstrategie voor jouw categorieën ontwikkelen die aansluit op de ambities van BENU, en deze vertalen naar concrete keuzes in assortiment, prijs, promotie en presentatie, zowel in de apotheek als online.
- Nieuwe propositities, services en concepten ontwikkelen en testen die de apotheek en online met elkaar verbinden, met oog voor digitalisering en voor het advies van de apotheek.
- Data en inzichten uit alle kanalen gebruiken om te sturen op omzet, marge, rotatie, conversie en klantgedrag, en snel bijsturen waar nodig.
- Onderhandelen met leveranciers en partnerships opbouwen die verder gaan dan jaarafspraken: samen innoveren, gezamenlijke businessplannen maken en nieuwe vormen van samenwerking ontwikkelen.
- Ketenbreed samenwerken met inkoop, supply chain, e-commerce, marketing, formule en de apotheken, zodat keuzes in de hele keten op elkaar aansluiten en goed landen op de werkvloer.
- Actief meedenken over de inrichting van de categorieën en de werkwijze binnen het team.

Met jouw nieuwsgierigheid en vernieuwingskracht help je klanten om zelf regie te nemen over hun gezondheid, en draag je bij aan zorg die toegankelijk blijft.

Waarom deze rol anders is

Dit is geen rol waarin je jaarlijks een bestaand categorieplan bijwerkt. De verkoop van gezondheids- en verzorgingsproducten verschuift steeds meer naar online, en de manier waarop klanten producten zoeken, vergelijken en kopen, verandert snel. Dat vraagt om een andere invulling van category management: slimmer, digitaler en met oog voor de hele keten.

Bij BENU werk je in een omgeving met korte lijnen, veel verantwoordelijkheid en ruimte

Minimaal - maximaal aantal uur:

32 - 40

om te experimenteren. Jouw ideeën maken hier echt het verschil, in de klantreis én in de zorgketen.

Wie jij bent

- Je bent ondernemend en hebt de ambitie om de particuliere verkoop van BENU tot een groot succes te maken.
- Je hebt relevante commerciële ervaring, bijvoorbeeld in category management, e-commerce, retail, FMCG of consultancy, en je weet hoe je waarde creëert voor de klant én de organisatie.
- Je hebt hbo+/wo-werk- en denkniveau en een scherp analytisch vermogen; je doorziet complexe vraagstukken snel en vertaalt ze naar heldere keuzes.
- Je denkt in ketens: je begrijpt hoe keuzes in assortiment, inkoop, logistiek en online presentatie elkaar beïnvloeden.
- Je bent een sterke onderhandelaar en gesprekspartner, zowel richting leveranciers als intern.
- Je krijgt energie van vernieuwing en innovatie, en durft te experimenteren, te testen en bij te sturen.
- Je leert snel en verdiept je makkelijk in nieuwe markten, productgroepen en systemen.
- Je bent mensgericht, vooruitstrevend en verantwoordelijk, passend bij onze kernwaarden.
- Kennis van gezondheids- en verzorgingsproducten of van de apotheekbranche is een pré, maar geen vereiste.

Wat jij hiervoor terugkrijgt

- Een salaris tot € 6.751, - (op basis van een 40-urige werkweek, schaal L)
- Eindejaarsuitkering
- 8% vakantiegeld
- 25 vakantiedagen op basis van een 40-urige werkweek, met de mogelijkheid om een extra week bij te kopen met je levensvoucher
- Levensvoucher van 1,25% van je bruto maandsalaris
- Pensioenregeling en collectieve verzekeringen
- Hybride werken (50% op kantoor)
- Smartphone en laptop
- Toegang tot het online trainingsplatform GoodHabit

Over BENU

BENU zet zich dagelijks in voor de gezondheid van mensen. BENU is er waar mensen behoefte hebben aan advies over een gezonde leefstijl, de juiste medicijnen, zelfzorgproducten en medische hulpmiddelen. Online en met 345 BENU-apotheken is BENU altijd dichtbij. Met 3.500 medewerkers en ruim 3,4 miljoen klanten is BENU onderdeel van Brocacef Groep N.V., een groep ondernemingen die actief is in de gezondheidszorg. Bij Brocacef Groep werken ca. 5.500 medewerkers.

BENU Online & Omnichannel richt zich op het versterken van alle online klantomgevingen en contactkanalen van BENU, en innoveert om onze omnichannelambitie waar te maken. Ook de online klantenservice, commercie en marketing maken hier deel van uit.

Wij geloven in ondernemerschap en bevlogenheid. Samen werken wij aan de best mogelijke kwaliteit van zorgverlening. De kernwaarden van Brocacef Groep zijn: mensgericht, vooruitstrevend en verantwoordelijk. Zo staan wij bekend bij onze klanten en zo gaan wij met elkaar om.

Interesse?

Solliciteer dan direct! Heb je nog vragen? Neem dan contact op met onze recruiter.

**Acquisitie naar aanleiding van deze advertentie wordt niet op prijs gesteld*