

# V&D



**PROFIEL**  
Commercial Effectiveness Manager  
**V&D**



Januari 2012

## Company Profiel - Algemeen

### **ONDERNEMING – V&D**

V&D ([www.vd.nl](http://www.vd.nl)) is opgericht in 1887 en is de grootste warenhuisketen in Nederland met 62 vestigingen. Het eerste filiaal bevond zich aan de Weesperstraat in Amsterdam. V&D wordt per week door 1.7 miljoen bezoekers bezocht. Alle V&D winkels verkopen niet alleen private label maar ook bijvoorbeeld designer kleding en schoenen. Er is een focus op damesmode, sieraden, cosmetica, een grote verscheidenheid aan boeken, cd's en dvd's, elektronische artikelen/apparatuur, briefpapier, kaarten en posters, meubels, huishoudelijke apparatuur en seizoenartikelen. Sommige V&D winkels hebben ook nog een reisagentschap en een postNL-agentschap. De meeste V&D winkels hebben 1 of meer La Place restaurants. La Place is de tweede grootste restaurantketen in Nederland met verse, natuurlijke ingrediënten en voedselwaren die niet alleen in winkels maar ook op eigen locaties verspreid door het land zitten.

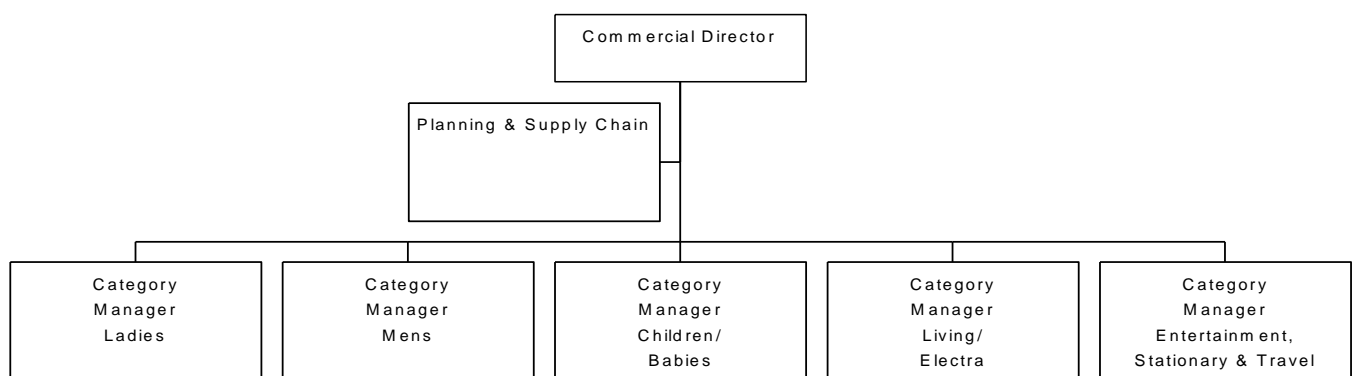
V&D is onderdeel van Sun European Partners, de Europese adviseur van Sun Capital Partners Inc., een toonaangevende Amerikaanse investeringsmaatschappij. Sun Capital Partners Inc. heeft in haar portfolio ondernemingen actief op het gebied van retail en food services. Van het huidige portfolio van Sun Capital Partners en aangesloten partijen maken retailbedrijven als Neckermann, Shopko & Limited Brands en restaurants als Garden Fresh en Friendly Ice Cream Corporation deel uit. De kern van de visie van V&D is hét warenhuis van Nederland te zijn. De missie van V&D is om (weer) de meest gerespecteerde, bewonderde en winstgevendende retailer in Nederland te worden, bekend vanwege haar inspirerende producten, fantastische service en marktleiderschap.

## V&D COMMERCIAL

De Commerciële organisatie van V&D wordt aangestuurd door de Commerciële Directeur, Remco Boerefijn. De Commerciële Directeur heeft zitting in de directie van V&D en rapporteert aan de CEO V&D Group, Mark McKeon. Recent is de organisatie gewijzigd van product- naar category gestuurde organisatie. De commerciële organisatie bestaat naast de directeur uit 5 Category Teams, aangestuurd door Category Managers:

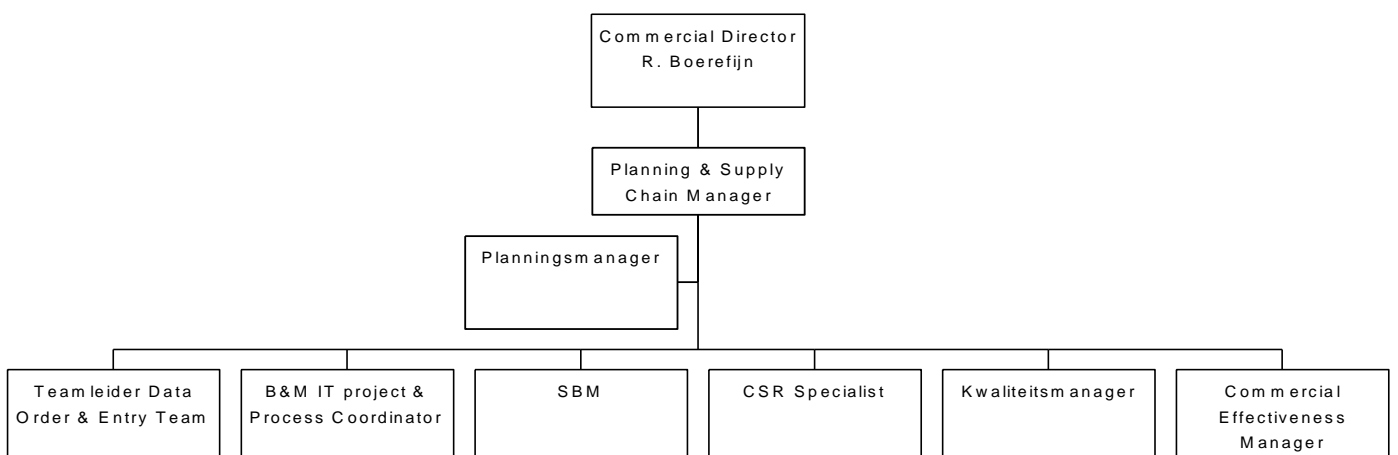
- Ladies;
- Men's;
- Kids/Baby;
- Living & Electrical;
- Entertainment, Stationary & Travel.

Organogram Commercial:



Naast de Category Managers rapporteert ook de Planning & Supply Chain Manager, Laura Hendricks, aan de Commerciële Directeur. In haar team is op dit moment een vacature voor de nieuwe rol van Commercial Effectiveness Manager / Business Analyst.

Organogram Planning & Supply Chain:



## Positie

### DOEL VAN DE FUNCTIE

De Commercial Effectiveness Manager zal verantwoordelijk zijn voor 'Promotional Excellence'. Hij of zij zal een significante rol spelen in de doelstelling van V&D om intelligenter en meer fact based business te bedrijven. Je bent verantwoordelijk voor het leveren van onderbouwde inzichten gebaseerd op relevante bronnen vanuit perspectief consumenten, klant en markt. Binnen de commerciële organisatie van V&D heb je een belangrijke bijdrage in het – door middel van gedegen analyses – optimaliseren van de processen op het gebied van promoties, prijs en assortiment.

### VERANTWOORDELIJKHEDEN

Promotional Excellence;

- Ontwerpen van een framework / model om de effectiviteit van het promotieproces te meten;
- Berekenen en definiëren van het beste promotie middel per product type:
  - single versus multi-buy;
  - korting versus air miles;
  - percentage benodigde korting;
  - optimale frequentie van promotionele acties per jaar
- Opvolgen van de actuele resultaten – resultaten omzetten in (verbeter)acties. Deze vervolgens monitoren en evalueren;
- In samenwerking met Category Teams een efficiënter promotie proces inzetten met significante impact op omzet / EBITDA.

Structurele procesverbeteringen

- Met behulp van business cases betere afwegingen maken met betrekking tot goederen allocatie naar winkels, afprijzing en sourcing;
- Voorgestelde verandertrajecten middels dit rekenmodel meetbaar maken en aanbevelingen doen;
- Op basis van de beschikbare data voorstellen tot verbetering / verandering doen, zowel landelijk als op individueel winkel niveau.

Overig - Bijdrage aan professionaliseren van de manier van werken

- Proactief identificeren van verbeterpunten: hierop actie ondernemen
- Special projects (bijvoorbeeld deep-dive op bepaald onderwerp relevant voor Commercieel Directeur).

**INTERVIEW REMCO BOEREFIJN, COMMERCIEEL DIRECTEUR EN BRENT VAN ROSSEM, HR DIRECTEUR:**

Remco: 'Ik heb in september 2011 de overstap gemaakt van FMCG (AB-Inbev) naar V&D. Dat bevalt erg goed. Er gebeurt zeer veel bij V&D. We zijn met een flinke transformatie bezig. Zo hebben we inmiddels de omslag gemaakt van product- naar categorie-gestuurde organisatie. Daarnaast kunnen we slimmer en meer data-driven business bedrijven. Ik zie hier veel retail kennis en passie, maar er valt op het rationele en professionele vlak nog veel te winnen. Door slimme dingen te doen meer geld verdienen. We geven erg veel geld uit aan reclame uitingen en promotionele kortingen, zonder de daadwerkelijke impact te meten. Dat kan beter. Daarom zoek ik een Commercial Effectiveness Manager die deze kennis gaat opbouwen in de organisatie. Deze manager heeft niet alleen de regie functie, maar ontwerpt ook zelf een rekenmodel dat inzicht geeft in de efficiëntie van promoties, assortiment en prijs. De business meetbaar maken, zodat voor elk type product vaststaat wat het ideale promotiemiddel/promotieperiode is. Het betreft een nieuw gecreëerde functie waar je echt het verschil kunt gaan maken. Juist doordat het promotieproces erg zichtbaar is in de organisatie, kan je snel en goed impact hebben en een significante bijdrage leveren aan het commerciële succes van V&D. Je kijkt dagelijks mee en stuurt bij en zit daarmee ook echt bovenop de business. De nieuwe collega bezit uitzonderlijke analytische vaardigheden en begrijpt daardoor heel goed aan welke knoppen we moeten draaien. Hij of zij is echter ook pragmatisch en weet daardoor de vertaalslag te maken naar de dagelijkse retail praktijk.'

Brent: 'Je ziet dat er met de komst van Remco een positieve frisse wind waait bij V&D Commercie. Remco staat er goed op. Het was best een onconventionele stap voor Remco van het gestructureerde AB-Inbev naar V&D, maar het pakt zeer goed uit. De nieuwe collega gaat Remco helpen de analyse kracht, structuur en meetbaarheid – die hij bij Imbev gewend was – ook bij V&D meer te vertegenwoordigen. Een nieuwe functie die je mede zelf kan vormgeven. Een mooie brugfunctie om retail en V&D in het bijzonder te leren kennen en vervolgens door te groeien. Echt goede mensen kunnen hierna alle kanten op. Een bredere projectmanagement/business development functie, maar ook richting commerciële functies, inkoop of als bedrijfsleider van een grote winkel.

Remco: 'Dit is een ideale stap voor (strategy)consultants die de stap willen maken naar de business. Maar ook een promotie-expert/analyst/kwantitatieve trade marketeer uit een goed FMCG bedrijf die de overstap wil maken naar retail zou goed kunnen passen. Hoogvliegers die via deze brugfunctie op termijn doorgroeien naar de lijn.'

## Persoonlijk profiel

### FUNCTIE-EISEN, ERVARING EN COMPETENTIES

#### Opleiding en ervaring

- Universitair / academisch werk- en denkniveau;
- 3 tot 5 jaar relevante werkervaring. Bij voorkeur een achtergrond in (strategy) consulting of als promotie-expert / analyst / kwantitatieve trade marketeer in FMCG;
- Affiniteit met retail;
- Passie voor fashion / gevoel voor trends is een pre

#### Kerncompetenties

- Sterke analytische en numerieke vaardigheden;
- Pragmatisch en resultaatgericht;
- Realisatie- en overtuigingskracht. 'Challenger' rol in de organisatie
- Initiatief
- Flexibel en zelfstandig;
- Voortgangsbewaking
- Organisatie sensitief
- Samenwerken

### **SAMENGEVAT: WAAROM AANTREKKELIJKE LOOPBAANSTAP?**

Een nieuwe rol die je deels zelf kan vormgeven. Significante bijdrage in de doelstelling van V&D om intelligenter en meer fact based business te bedrijven. Interessante dynamiek van transformatie in de commerciële organisatie van V&D. Mede door zichtbaarheid promotieproces echt snel en goed impact hebben. Mooie brugfunctie voor consultant / FMCG professional naar leiderschapsrollen in retail. Binnen 5 tot 7 jaar (met 1 of 2 tussenstappen) doorgroeien naar directierol binnen V&D.

### **ARBEIDSVORWAARDEN**

Goede arbeidsvoorwaarden in overeenstemming met het niveau en ervaring van de kandidaat. Prima secundaire en tertiaire voorwaarden.

### **LOCATIE**

Laarderhoogtweg 25, Amsterdam

### **CAREER OPENERS**

Consultant	Joris van Lommel	06-43880059
Management Assistente	Katinka van der Goes	035-6460343

**Geïnteresseerd?** Dan ontvangen we graag je cv en een korte motivatie via de registratie pagina op onze website ([www.careeropeners.nl](http://www.careeropeners.nl)). Geef onder toelichting aub aan dat het de positie van Commercial Effectiveness Manager bij V&D betreft (Referentie: 12008).