



Hoofd Inkoop & Category Management

Beko Groothandel in Veghel en Utrecht 

40 uur per week 



Over Beko Coöperatie

Beko Coöperatie is een coöperatie van en voor ambachtelijke bakkers, chocolatiers, patissiers en ijsbereiders en is al decennia actief voor haar leden. De Coöperatieve Vereniging Beko u.a. werd dan ook opgericht in 1965 als een inkoopvereniging voor bakkers en is uitgegroeid tot de totaalpartner in business voor de bakkerijbranche in Nederland.

Beko is een organisatie die haar leden alles biedt om hun bedrijf succesvol te voeren. Beko leden ervaren blijvend voordelen, hebben toegang tot een uitgebreid pakket van producten en diensten en profiteren van onderlinge verbinding en uitwisseling. De dienstverlening aan de bakkerijen gaat verder dan het leveren van standaardproducten en diensten en omvat vijf specialismes, te weten: Advies, Groothandel, Techniek, Verpakkingen en Stulp International.

Bij Beko Coöperatie zijn meer dan 1.300 leden aangesloten. In totaal zijn er ca. 370 medewerkers actief en werd er in 2023 een omzet van ca. 420 miljoen euro gerealiseerd.

Toekomst

De Beko Coöperatie maakt een duidelijke en positieve koerswijziging: terug naar de kern van wie we zijn en waar we voor staan, een coöperatie van en vóór de leden. Ze zetten in op meer gezamenlijkheid, versterking van de onderlinge verbinding en een gedeelde ambitie: één Beko.

Om deze beweging kracht bij te zetten, wordt de organisatiestructuur aangepast van een decentrale naar een centraal aangestuurde organisatie. Dit zorgt voor meer samenhang, slagkracht en een eenduidige koers.

Daarnaast investeert Beko in de verdere professionalisering van de teams. Ze versterken en ontwikkelen competenties die passen bij de vernieuwde strategie, zoals: datagedrevenheid, procesmatig werken, samenwerken en innoveren.

Deze stap is niet alleen een organisatorische verandering, maar vooral een gezamenlijke reis naar een toekomst waarin Beko het verschil maakt, samen met en voor onze leden.



De functie in het kort

Jouw impact als Hoofd Inkoop & Category Management:

Als Hoofd Inkoop & Category Management ontwikkel en implementeer je een toekomstgericht inkoopbeleid voor Beko Groothandel, waaronder grondstoffen, halffabricaten en aanverwante productcategorieën. Je leidt de transitie naar een professionele, strategische en data-gedreven inkooporganisatie waarin category management, risicobeheersing en leverancierspartnerschappen centraal staan.

Je combineert strategisch denken met executiekracht en weet visie te vertalen naar concrete resultaten voor leden en klanten.

Jouw verantwoordelijkheden:

- Je ontwikkelt en realiseert een meerjarige inkoopstrategie die aansluit bij de commerciële en strategische koers van Beko Groothandel;
- Je leidt de transitie naar strategische en data-gedreven inkoop, met nadruk op category management, partnerships en risicomanagement;
- Je stuurt het inkoop- en category management team aan en ontwikkelt dit verder in professionaliteit en eigenaarschap;
- Je integreert inkoop structureel in S&OP-processen en werkt nauw samen met sales, marketing en operations;
- Je bouwt en onderhoudt strategische leveranciersrelaties en voert complexe onderhandelingen over prijs, kwaliteit, leveringszekerheid en duurzaamheid;
- Je onderbouwt inkoopbeslissingen met marktdata, prijsanalyses, dashboards en KPI's;

"We bouwen aan een cultuur van groei, samenwerking en eenvoud waarin we als één organisatie efficiënt en duurzaam werken om onze leden en klanten beter te bedienen."

- Je initieert innovatieprojecten samen met leveranciers, leden en interne stakeholders;
- Je borgt continu verbetering in assortiments-, contract- en performancebeheer.

Jouw plek binnen de organisatie:

In deze rol rapporteer je rechtstreeks aan de Directeur Commercie & Inkoop en neemt deel aan het commercieoverleg en S&OP-overleg. Je geeft leiding aan het inkoop- en category management team van Beko Groothandel en werkt hybride vanuit de kantoren in Utrecht en Veghel.

Wat jij meebrengt

Je brengt energie om te bouwen aan een professionele inkoop- en categoriestructuur. Je verbindt interne stakeholders en leveranciers, neemt eigenaarschap en geeft richting aan verandering. Met een toekomstgerichte blik weet je mensen mee te nemen in meer samenwerking en strategische sturing binnen inkoop.

Daarnaast:

- HBO/WO werk- en denkniveau;
- Minimaal 8-10 jaar ervaring in strategische inkoop, bij voorkeur in B2B food en/of Agro en/of groothandel;
- Ervaring in internationale inkoop bakkerij-ingrediënten en grondstoffen pre;
- Minimaal 5 jaar ervaring met leidinggeven en verandermanagement;
- Kennis van OGSM, S&OP, contractrecht en risicomanagement;
- Je bent analytisch sterk, besluitvaardig en weet mensen mee te nemen in verandering.



Gedrag competenties

Ondernemerschap

Signaleren en zakelijk afwegen van kansen in de markt zowel voor bestaande als nieuwe producten/diensten; risico's aangaan teneinde zakelijk voordeel te behalen.

Leiderschap

Richting en sturing geven aan medewerkers in het kader van hun taakvervulling; stijl en methode van leidinggeven aanpassen aan de betrokken medewerker/groep medewerkers en situatie.

Overtuigingskracht

Proberen anderen te overtuigen van een bepaald standpunt en trachten instemming te verkrijgen door gebruik te maken van de juiste argumenten en methode

Resultaatgerichtheid

Het actief gericht zijn op het behalen van resultaten en doelstellingen en de bereidheid om in te grijpen bij tegenvallende resultaten.

Probleemanalyse

Signaleren van problemen; herkennen van belangrijke informatie; verbanden leggen tussen gegevens. Opsporen van mogelijke oorzaken van problemen; zoeken naar ter zake doende gegevens.

Samenwerken

Een actieve bijdrage leveren aan een gezamenlijk resultaat of probleemoplossing, ook wanneer de samenwerking een onderwerp betreft dat niet direct van persoonlijk belang is.

Werken bij Beko coöperatie dit mag je verwachten

Je krijgt de ruimte om richting te geven en daadwerkelijk impact te maken, met veel autonomie en zichtbaarheid binnen de organisatie. De cultuur van Beko is coöperatief en betrokken, met professionals die samenwerken aan de versterking van de leden én de branche.

- Een bruto jaarsalaris binnen een range van €115.000 tot €135.000, afhankelijk van kennis en ervaring;
- Bonusregeling;
- 25 vakantiedagen;
- Een leaseauto;
- Pensioenregeling CAO GIL;
- De mogelijkheid om hybride te werken;
- En tot slot de vrijheid om eigen initiatieven en ideeën te realiseren.

IIINTERESSE?

Neem contact op met René via
+ 31 6 25558411 of renedeboer@luke.nl

www.luke.nl

