



Senior Category Manager/Teamleider

Rijnsburg 

40 uur per week 



Over Hogewoning

Hogewoning B.V., importeur en verkoper van decoratieartikelen, viert volgend jaar haar 100-jarig bestaan. Met een passie voor de natuur en duurzame materialen biedt Hogewoning een breed assortiment aan – van volumemerken tot klant-specifieke oplossingen. In 2025 verhuist het bedrijf naar een nieuw, modern pand in Rijnsburg. De showroom is een ware beleving en weerspiegelt de creativiteit en kwaliteit die Hogewoning kenmerkt.

Bij Hogewoning heerst een informele, hands-on cultuur waarin betrouwbaarheid, open communicatie en een gedeelde passie voor natuur centraal staan. De organisatie is de afgelopen jaren sterk gegroeid: van circa 20-25 medewerkers naar meer dan 55 medewerkers vandaag de dag. Het managementteam bestaat uit vier personen.

Hogewoning bedient bewust diverse marktsegmenten, van exclusieve collecties tot scherp geprijsde producten voor de volumemarkt. Elk segment krijgt een eigen assortiment, altijd met topkwaliteit en de herkenbare 'Hogewoning-touch'. Met merken als House of Nature (lifestyle), HGW Interior Decorations (volumemarkt), Hobby Flora (hobby & creatief) en Hogewoning Seasonal (voor bloemisten en tuincentra) is het bedrijf sterk vertegenwoordigd in uiteenlopende klantgroepen. Hogewoning levert aan toonaangevende klanten zoals Action, Zeeman, Bauhaus en diverse grote retailers in Frankrijk en Duitsland.

Meer weten? Zie: <https://hogewoning.com/>



De functie in het kort

Jouw impact als (Senior) Category Manager / Teamleider

Als ervaren (Senior) Category Manager of Teamleider stuur je een team van Category Managers aan en lever je direct een bijdrage aan het commerciële succes van Hogewoning. Je brengt verkoop, inkoop en productontwikkeling samen en zorgt dat processen soepel verlopen. Je ontwikkelt klantgerichte assortimentsstrategieën, bewaakt deadlines en schakelt effectief met interne en externe stakeholders. Met jouw coachende leiderschap en scherpe blik op kansen stimuleer je zowel de groei van je team als van de organisatie.

Inhoud van de functie

- Verantwoordelijk voor het voorbereiden, begeleiden en coördineren van verkoopprondes, inclusief klantwensen en assortimentsontwikkeling.
- Stemt productontwikkeling en presentaties af met klanten en Product Developers.
- Bewaakt en optimaliseert tendering- en inkoopprocessen samen met het team.
- Coördineert gegevensverwerking binnen klant-, kwaliteits- en duurzaamheidssystemen.
- Ontwikkelt, samen met de Artwork Coördinator, innovatieve en duurzame verpakkingsoptimalisaties.
- Beoordeelt inspectierapporten en bewaakt tijdige beschikbaarheid.
- Stuurt dagelijks het team aan en is aanspreekpunt voor medewerkers en andere afdelingen.
- Zorgt voor personeelsplanning, verzuimregistratie en ondersteunt bij re-integratie.
- Levert input voor functionerings- en eindejaargesprekken.
- Signaleert verbeterkansen en draagt bij aan procesoptimalisatie.
- Neemt actief deel aan interne overleggen en projecten.
- Stemt dagelijks de processen af met de inkoopkantoren in China en India.

De bedrijfscultuur wordt omschreven als:
"Kernwaarden als betrouwbaarheid, directheid, betrokkenheid en een gedeelde passie voor natuur staan centraal in alles wat Hogewoning doet"

Jouw plek binnen de organisatie

Het Category Management-team bij Hogewoning bestaat uit circa twintig medewerkers en is verdeeld in meerdere subteams met ieder een eigen focusgebied. Eén team richt zich volledig op de samenwerking met Action. Een ander team bedient retailers zoals Zeeman, grotere tuincentra en internationale klanten in onder andere Frankrijk en Duitsland. Denk hierbij aan partijen als Bauhaus, System U, REWE en Lidl in Duitsland. De functie waarvoor we momenteel werven, valt binnen dit laatstgenoemde team. Daarnaast is er een grafisch vormgevingsteam dat verantwoordelijk is voor de visuele uitwerking van productconcepten. De dagelijkse functionele en operationele aansturing binnen het cluster wordt verzorgd door drie Senior Category Managers, die elk een subteam leiden. In deze rol rapporteer je aan de Director Category Management, Gideon, en geef je leiding aan drie Category Managers. Binnen het team voor overige retailers werk je samen met onder andere een Franse collega en twee Nederlandse collega's. Binnen het salesteam, dat zich richt op volumeklanten, werk je samen met een Duitse, een Franse en twee Nederlandse collega's.

Wat jij meebrengt

Ben jij een ervaren Category Manager met leidinggevende kwaliteiten en een passie voor trends en ontwikkelingen in de woonbranche? Dan ben jij misschien de professional die wij zoeken. Je bent klantgericht, commercieel gedreven en ziet kansen in een dynamische markt. Je schakelt snel, denkt vooruit en stuurt op resultaat, zonder het overzicht te verliezen. Ook onder druk blijf je nauwkeurig en oplossingsgericht. Als leidinggevende ben je motiverend, empathisch en speel je effectief in op teamdynamiek. Hieronder lees je wat je meebrengt om succesvol te zijn als Teamlead Category Management.

Wat neem je mee?

- Hbo werk- en denkniveau, met een commerciële achtergrond;
- Je beschikt over 3 tot 5 jaar ervaring in een vergelijkbare functie;
- Je hebt de ambitie om door te groeien naar een leidinggevende rol of beschikt over de capaciteiten om collega's te coachen en te begeleiden;
- Ervaring in handel, import en/of export is een pré;
- Affiniteit of ervaring met het Verre Oosten is een pré;
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal, zowel mondeling als schriftelijk (als je daarnaast nog een andere taal beheerst, is dat een absolute pré);
- Klantgericht, accuraat, probleemoplossend en proactief
- Sterk in plannen en organiseren.



Resultaatgebieden beschrijven **wat** iemand moet doen om succesvol te zijn in de functie.

Competenties beschrijven **hoe** de resultaten, met vereist gedrag, behaald kunnen worden.

Resultaatgebieden | Wat

Procesmanagement

Resultaat: maximale bijdrage van bedrijfsprocessen aan het organiserendement.

Te realiseren door: het minimaliseren van kosten en het maximaliseren van doelgerichtheid in activiteiten binnen bedrijfsprocessen.

Relaties

Resultaat: zakelijk voordeel aanwijsbaar toe te schrijven aan persoonlijke contacten met anderen.

Te realiseren door: het opbouwen en onderhouden van contacten met collega's, klanten en/of vertegenwoordigers van organisaties.

Training & opleiding

Resultaat: bredere inzetbaarheid van medewerkers

Te realiseren door: het leren van nieuwe kennis en vaardigheden aan anderen door opleiding, training, coaching en begeleiding.

Gedragcompetenties | Hoe

Flexibel gedrag

Indien zich problemen of kansen voordoen, de eigen gedragsstijl veranderen teneinde het gestelde doel te bereiken.

Klantgerichtheid

Onderzoeken van wensen en behoeften van de klant en hiernaar handelen.

Anticiperen op behoeften van klanten. Hoge prioriteit geven aan servicebereidheid en klanttevredenheid.

Leidinggeven

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.

Plannen & Organiseren

Op effectieve wijze doelen en prioriteiten bepalen en benodigde tijd, acties en middelen aangeven op bepaalde doelen te kunnen bereiken.

Probleemanalyse

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

Resultaatgerichtheid

Het actief gericht zijn op het behalen van resultaten en doelstellingen en de bereidheid om in te grijpen bij tegenvallende resultaten. Hiernaast kun je ook met teleurstellingen omgaan.

Werken bij Hogewoning: dit mag je verwachten

Hogewoning biedt een open en informele werkomgeving waarin jouw bijdrage écht telt. Je krijgt de ruimte om jezelf te ontwikkelen en werkt binnen een gedreven en hecht team.

Zij bieden:

- Een salaris tussen € 4.500 en € 5.700 (fulltime, afhankelijk van opleiding en ervaring);
- Een goede pensioen- en winstdelingsregeling;
- Vakantietoeslag;
- Opleidings- en ontwikkelmogelijkheden;
- Tegemoetkoming in de reiskosten;
- Dagelijks een verse en gezonde lunch.

INTERESSE?

Neem contact op met Patrick via
+ 31 6 18663229 of patrickheesakkers@luke.nl

www.luke.nl

