

2020.01 | Job profiel

Head of Marketing & Digital

Heutink Groep

“Onze missie is om de ontwikkeling van het kind en de leeromgeving die hiertoe bijdraagt te stimuleren. Hier werken we continu aan en we moeten onszelf steeds opnieuw uit blijven vinden om onze leidende positie in de onderwijsmarkt te behouden. Zo ook op onze marketingafdeling. – Daniel de Jonge, Commercieel Directeur

ORGANISATIEPROFIEL

Heutink Groep (Heutink) is een bedrijf met een rijke historie. Het bedrijf is ooit door Reinier Willem Heutink opgericht in 1911. Nu, ruim 100 jaar later, is Heutink een toonaangevende partij in de markt. Onder de Heutink Groep vallen diverse bedrijven, maar de kernactiviteit van al deze bedrijven is het verkopen van producten voor kinderen tussen de 0 en 18 jaar. De klanten van Heutink zijn momenteel nog vooral scholen en kinderopvang organisaties, maar Heutink heeft de ambitie om ook in de markt voor particulieren te groeien.

Wie een willekeurige basisschool bezoekt, zal zéér waarschijnlijk erg veel producten van Heutink tegen het lijf lopen. Dit gaat dan om een heel breed scala aan artikelen zoals boeken, speelgoed, schoolborden, schrijfmateriaal, leermateriaal, meubels, etc. Heutink is een internationaal bedrijf: zij verkoopt haar artikelen in meer dan 70 landen, is wereldmarktleider in Montessori artikelen en heeft ook fabrieken in het buitenland (bijvoorbeeld in Sri Lanka).

Heutink voert een assortiment van ongeveer 40.000 artikelen. In totaal werken er bij Heutink ongeveer 500 mensen (en in de zomer wegens piekdruk: 800). De jaarlijkse omzet van Heutink is ongeveer € 170 miljoen. Qua cultuur is het belangrijk te weten dat Heutink een familiebedrijf is, waar normen en waarden zoals “geen woorden maar daden”, “nuchterheid” en “ondernemerschap” belangrijk zijn.

Directie

De Heutink Groep bestaat uit de volgende handelsbedrijven in Nederland: Heutink, Heutink Projectinrichtingen, Heutink ICT, Heutink voor Thuis en Reinders Oisterwijk. De Heutink Groep heeft eigen productie locaties in Sri Lanka (Nienhuis Asia), Huissen (Kids-F) en Groningen (NNSL) en heeft Verkoopkantoren in België (Marsival), USA (Heutink USA) en

China (EEEG). De directie van de Heutink Groep bestaat uit Jessica Heutink, Henk Fokke, Jan de Jonge en Daniel de Jonge.

Heutink Foundation

Al meer dan een eeuw is Heutink dag in dag uit bezig met onderwijs en de ontwikkeling van kinderen. Cultuureducatie draagt in grote mate bij aan het bevorderen van zelfvertrouwen, stimuleren van talenten en ontwikkelen van eigenwaarde. Zo ontwikkelen kinderen die in aanraking komen met kunst, erfgoed, muziek en daar actief mee bezig zijn, begrip voor (andere) normen, waarden en culturen. Daarnaast stimuleert cultuureducatie kinderen om een andere ‘taal’ te spreken waardoor onverwachte talenten naar boven kunnen komen. Helaas is cultuureducatie niet voor alle kinderen weggelegd. Met name kinderen die in (kans)arme of onzekere situaties opgroeien, in Nederland, ontwikkelingslanden of kinderen die op de vlucht zijn, hebben vaak niet de mogelijkheid om een theater of museum te bezoeken. Hiermee wordt hen een kans ontnomen om hun talent, zelfbeeld en eigenwaarde te ontwikkelen.

De in 2016 opgerichte Heutink Foundation wil een verschil maken door minder kansrijke kinderen de kans te geven om deel te nemen aan culturele activiteiten. De stichting ondersteunt en organiseert meerdere activiteiten per jaar, die gerelateerd zijn aan kunst, muziek of theater. Denk aan het organiseren van workshops of het mogelijk maken van museumbezoek. Daarbij is een actieve rol weggelegd voor de medewerkers van de Heutink Groep. Zo kun je als Heutink medewerker projecten aandragen en krijg je meerdere keren per jaar de kans te helpen bij een activiteit in binnen- of buitenland.

PROFIEL POSITIE

Plaats in de organisatie

Directielid Daniel de Jonge is verantwoordelijk voor Commercie en stuurt een team aan van ongeveer 25 personen (bijvoorbeeld: General Managers Duitsland en China, Verkoopleiders, en een klein aantal Marketeers). De nieuwe Head of Marketing & Digital zal direct aan Daniel de Jonge gaan rapporteren.

Doel van de functie

Als Head of Marketing & Digital is jouw focus: B2B marketing communicatie, zowel offline en online.

Je bent verantwoordelijk voor het creëren van de juiste mix tussen marketing, sales, product dataverrijking en de e-commerce afdeling met als doel dat de klant overal dezelfde boodschap en behandeling ervaart, ongeacht het kanaal.

Je bent de aanjager in het volledig integreren van online kanalen in de salesprocessen. Verder ben je verantwoordelijk voor het merkopbouw van de verschillende bedrijfsonderdelen door middel van omnichannel marketingcampagnes zodat Heutink gezien wordt als 'total solution partner'.

Interne en externe communicatie

De complete marketing van Heutink Groep wordt onder in-house georganiseerd. Dit heeft als belangrijkste reden de specifieke aspecten van de markt waarin het bedrijf actief is. In deze rol ben je in contact met een flink aantal interne- en externe stakeholders.

Interne stakeholders

- Directie Heutink Groep;
- Sales & Marketing Managers (± 10);
- General Managers (VS & België);
- IT Managers (2);
- Marketing Communicatie afdeling;
- Inkoopmanager.

Externe stakeholders

- Online bureau's;
- Leveranciers (zoals bijvoorbeeld uitgevers).

Resultaatsgebieden en activiteiten

Brandmarketing

- Je transformeert de visie van de Heutink groep in merkplannen voor de verschillende kanalen (Heutink Primair Onderwijs, Heutink projectinrichting, Heutink

Kinderopvang, Heutink

Voortgezet, Heutink voor Thuis, en de buitenlandse activiteiten van Heutink Groep);

- Je definieert de strategie op Heutink per kanaal effectief als leverancier te positioneren en voert deze strategie ook uit.

Marketing & Sales Overleg

Voorzitten en coördineren van het Marketing & Sales Overleg (MSO). Het MSO komt eens/twee weken bijeen om zaken te bespreken tussen sales management, inkoop, en marketing.

Campagnemanagement

Vertalen van marktstrategieën naar campagnes voor de verschillende kanalen, in nauwe samenwerking met de contentmarketeers.

Transformatiemanagement

- Creëren en bewaken van een structurele verbinding tussen marketing, sales, product dataverrijking en e-commerce;
- E-commerce integraal onderdeel maken van de organisatie.

Performance management

- Data-driven; meten van alle activiteiten (ROI) in nauwe samenwerking met de business analyst;
- Interne rapportage van resultaten;
- Bijsturing van activiteiten waar nodig.

People Management en HR

- Verantwoordelijk voor de prestaties en ontwikkeling van het marketingteam (8 FTE).
- Het vaststellen, monitoren en faciliteren van doelen, zodat deze ook daadwerkelijk bereikt worden.

INTERVIEW

Daniel de Jonge, Commercieel Directeur

"Onze missie is om de ontwikkeling van het kind en de leeromgeving die hiertoe bijdraagt te stimuleren. Hier werken we continu aan en we moeten onszelf steeds opnieuw uit blijven vinden om onze leidende positie in de onderwijsmarkt te behouden. Zo ook op onze marketingafdeling.

Van oudsher is Heutink een traditionele salesorganisatie waarin de verkoopadviseurs moesten zorgen voor de omzet. Als eerste organisatie in onze branche, zette Heutink een aantal decennia geleden de eerste stappen op digitaal vlak door het introduceren van een bestel CD-rom, in combinatie met een dikke catalogus.

Dit was destijds enorm vooruitstrevend. De CD-rom werd vervangen door een webshop en deze groeide uit tot de webshop zoals we deze vandaag de dag kennen. We hebben kortom de stap gezet naar een multichannel aanpak en geïnvesteerd in e-commerce. De afgelopen jaren zijn we, met name in onze offline kanalen, bovendien van uitsluitend productmarketing naar steeds meer contentmarketing gegaan.

Nu zijn we er als organisatie klaar voor om de stap van multichannel naar omnichannel te zetten! Onze commerciële afdelingen hebben stuk voor stuk professionaliseringsstappen gezet. Het is aan deze nieuwe collega om er voor te zorgen dat zij de verbinding en samenwerking met elkaar op gaan zoeken op het gebied van klantbeleving. Zodat een klant die naar Heutink belt dezelfde merk- en servicebeleving heeft dan een klant die een verkoopadviseur op bezoek krijgt of een product op onze site besteld. De scholen zijn van onze verkoopadviseurs een hoge mate van kennis en service gewend, dit moet ook door vertaald worden in de andere (marketing) kanalen en fasen van de klantreis. Ieder klantcontactmoment is een kans. Het is de uitdaging om boodschappen op elkaar af te stemmen en campagnes door te vertalen binnen alle geledingen van het bedrijf, van het inkopen van een product tot de aftersales na een bestelling. Hierin valt met name winst te halen als het gaat om de online kanalen en op social media. We doen binnen ons bedrijf alle marketing in-house, want we hebben hier, gezien de specifieke aard van onze markt, de beste ervaringen mee.

Daarnaast liggen er voor Heutink kansen als het gaat om 'branding'. Heutink is 108 jaar geleden begonnen als leverancier van schoolmaterialen aan het basisonderwijs, zoals boeken, potloden verf en ontwikkelingsmaterialen en is hierin uitgegroeid tot marktleider in Nederland. Later gingen we een deel van dit assortiment ook zelf produceren en wereldwijd distribueren. Heutink anno 2020 is echter veel meer dan leverancier van schoolmaterialen aan basisonderwijs. Inmiddels maken en leveren we ook schoolmeubilair en kunnen wij met onze partner Heutink ICT de complete ICT infrastructuur en hardware voor scholen verzorgen. Daarnaast is Heutink niet alleen actief in primair onderwijs. Ook de kinderopvang, het voortgezet onderwijs en de thuismarkt (Heutink voor Thuis) zijn belangrijke groeimarkten. Een belangrijkste doelstelling voor de nieuwe Marketingmanager is om Heutink neer te zetten als **'total solution'** partner. Om zowel de breedte van ons assortiment onder de aandacht te brengen als verder door te dringen in de nieuwe markten.

Wat wij nu nodig hebben is iemand die ons bij de hand kan nemen en de verantwoordelijkheid neemt voor deze twee doelstellingen: de transformatie van multi- naar omnichannel

door het aan elkaar verbinden van de verschillende afdelingen en verdere groei van de bedrijfsonderdelen meubilair en ICT door een sterke merkstrategie en bijbehorende campagnes. Iemand die ons hierop inspireert en de handen op elkaar kan krijgen voor initiatieven. Het is zeker niet de bedoeling om alles in de eerste maand 'op zijn kop' te zetten, maar wel om intelligent een analyse te maken en een visie op onze marketing te ontwikkelen. Vervolgens is het van belang dat de nieuwe man/vrouw deze zaken ook echt "geregeld" krijgt. Om in deze rol succesvol te zijn moet je ook interpersoonlijk sterk zijn. Je zult met nogal wat partijen binnen ons bedrijf moeten samenwerken en dingen samen met anderen gedaan krijgen. Gunfactor is hierbij belangrijk.

Heutink is een echt Twents familiebedrijf. Dat wil zeggen: we doen het hier samen. Mensen die hier succesvol zijn, zijn mensen die ondernemend zijn en ook van aanpakken houden. Ook wanneer er hobbels op de weg zijn. Pragmatisch zijn en zaken creatief aanpakken is wat wij hier waarderen. "Hands-on" en "down-to-earth" zijn is hier van belang! We zoeken kortom iemand die strategisch sterk is maar tevens doener is en zelf met de voeten in de klei gaat staan."

PERSOONLIJK PROFIEL

Opleiding en ervaring

- HBO- / WO werk- en denkniveau;
- 3-5 jaar werkervaring;
- Minimaal 3 jaar werkervaring in B2B marketing;
- Ervaring met:
 - a) Online marketing;
 - b) Het positioneren van een merk in een commercieel kanaal dat het juiste klantgedrag stimuleert;
- Ervaring met Adwords is een sterke pre;
- Affiniteit met onderwijs (de ontwikkeling van kinderen) en/of projectinrichting is een sterke pre;
- E-commerce ervaring is een pre.

Competenties

- Ondernemend;
- People manager;
- Ad-rem;
- Zelfstandig;
- Commercieel;
- Projectmanagement;
- Sterke schriftelijke en mondelinge communicatievaardigheden;
- Vermogen om helicopterview te houden.

Arbeidsvoorwaarden

Uitstekende primaire arbeidsvoorwaarden in overeenstemming met het niveau van de positie. Goede verdere secundaire en tertiaire voorwaarden.

Locatie

Hoofdkantoor Heutink Groep: Nijverheidsstraat 45, 7461 AD Rijssen en als dependance Sprendlingenstraat 33 in Oisterwijk.

Meer informatie

Consultant: Bart Dietz (bart.dietz@careeropeners.nl)

GEÏNTERESSEERD?

Dan ontvangen we graag uw cv en een korte motivatie via de registratie pagina op onze site (www.careeropeners.nl). Geef onder toelichting a.u.b. aan dat het de positie betreft van Head of Marketing & Digital bij Heutink Groep.