



creating better environments

De divisie Flooring Systems biedt een breed en aantrekkelijk assortiment milieuvriendelijk linoleum, hoogwaardige vinylvloeren, schoonloopsystemen, tapijttegels, naaldvilt, en Flotex, de wasbare textielen vloerbedekking. Dankzij hun voortreffelijke technische eigenschappen en aantrekkelijke design zijn deze vloerbedekkingen de eerste keus voor openbare gebouwen, warenhuizen, ziekenhuizen en andere zorginstellingen, scholen, bibliotheken, kantoren, vrijetijdscentra, hotels, restaurants en cafés alsmede voor toepassingen in de woonmarkt.

Met een marktaandeel van ruim 65% is Forbo wereldwijd marktleider in linoleum. Onder de merknaam Eurocol levert Flooring Systems ook kant-en-klare lijmen voor vloerinstallaties en keramische tegels en nivelleermassa's voor de bouwbranche

De afdeling

Binnen de afdeling Verkoop & Marketing, houden vier afdelingen zich bezig met commerciële activiteiten: Sales, Business Intelligence, Customer Service, Business Development & Marketing. Deze laatste afdeling is met 16 medewerkers verantwoordelijk voor alle marketingactiviteiten.

Marketing Category Manager Linoleum Benelux

De functie

Als Category Manager Linoleum Benelux ben je verantwoordelijk voor het strategisch positioneren van de productgroep linoleum in de Benelux markt, door middel van het opzetten en uitvoeren van gerichte marketing, ondersteunen van het sales team en het actief promoten van de productgroep. Je werkt intensief samen met zowel de Nederlandse als Belgische organisatie.

creating better environments

Tot je belangrijkste verantwoordelijkheden behoren onder meer:

- positioneren van linoleum in de diverse marktsegmenten en toepassingen, binnen de context van de Forbo Flooring Benelux strategie;
- éénduidig en consistent promoten van de klantvoordelen en toegevoegde waarde van de product groep;
- ondersteunen en trainen van het sales team in sales communicatie, argumentatie, storytelling en sales tools;
- plannen en implementeren van marketing campagnes, zowel digitaal als traditioneel;
- ondersteunen van het sales team in het aantrekken en ontwikkelen van nieuwe klanten, door middel van klantpresentaties en -trainingen;
- ontwikkelen en onderhouden van een netwerk in de branche om zo een autoriteit te worden op relevante trends en onderwerpen, zoals milieupropositie, duurzaamheid en duurzaam ontwerpen, circulariteit en vakmanschap;
- vormgeven en uitvoeren van de social media strategie met het oog op verhoging van de merkactivatie en -beleving van linoleum en Forbo alsook content- en community management met als doel groepen aandeelhouders aan de organisatie te binden op een manier die voor alle partijen waardevol is.

In deze functie werk je nauw samen met het onder andere het Sales team, Segment Management en Marketing Communicatie; daarnaast onderhoud je contacten met diverse marktpartijen, waaronder afnemers, eindgebruikers, architecten en externe adviseurs. Je rapporteert aan de manager Business Development & Marketing NL.

Het profiel van de ideale kandidaat

Voor een succesvolle functievervulling zijn sterke presentatie vaardigheden een absolute must en beschik je over de nodige overtuigingskracht. Je bent resultaatgericht en gewend om intensief en vol enthousiasme samen te werken met andere bedrijfsdisciplines. Van nature ben je een extraverte persoonlijkheid met uitstekende communicatieve en redactionele vaardigheden, die niet schroomt om ook zelf de handen uit de mouwen te steken. Gezien het internationale karakter van de functie is een uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal een must. Uiteraard beschik je over een flinke dosis gezond verstand!

Tenslotte ben of heb je:

- Een afgeronde HBO, dan wel academische opleiding in een commerciële richting;
- Een Social Media en digitale whizzkid;
- Minimaal 3 jaar ervaring in een zelfstandige marketingfunctie waarin je aantoonbare resultaten hebt geboekt, bij voorkeur in online marketing in een business-to-business omgeving;
- Enige kennis van de Franse taal.