

Vacature bij BMN

Commercial Development Director



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 12 jaar ervaring
- In B2B, retail of strategieconsulting in combinatie met businesservaring
- Strategisch
- Commercieel
- Analytisch en datagedreven
- Inspirerende leider met sterke people skills
- Ervaring met e-commerce en/of digitalisering

 **Nieuwegein**

Met ruim honderddertig vestigingen is de BMN Groep marktleider in bouwmaterialen in Nederland. De sector heeft te maken met uitdagingen, maar er zijn ook volop kansen voor groei en innovatie. Onder leiding van de strategische Commercial Development Director transformeert BMN tot een modern omnichannelbedrijf met een focus op nieuwe markten.

Over BMN

De BMN Groep is een toonaangevende groothandel en leverancier van bouwmaterialen. Met meer dan honderddertig vestigingen in het hele land biedt de marktleider een compleet assortiment aan materialen en diensten onder één dak. Hout, plaatmateriaal, ruwbouw, chemie, bindmiddelen, afbouw, tegels, ijzerwaren en gereedschap: bij BMN vindt de professionele bouwer alles wat zij of hij zoekt.

De one-stop shop onderscheidt zich niet alleen door haar brede assortiment, maar ook door de extra diensten, specialistische kennis en totaaloplossingen die aannemers er vinden. Met een sterke focus op duurzame samenwerking en het ondersteunen van vakmensen, zet BMN zich vanuit het hoofdkantoor in Nieuwegein in om de kwaliteit en efficiëntie van de bouwsector te verbeteren. Het bedrijf bedient zowel grote bouwbedrijven als BAM en Heijmans als zelfstandige aannemers die materialen nodig hebben voor kleinschalige projecten.

Blackstone Group

Sinds 2019 is BMN eigendom van de beursgenoteerde investeringsmaatschappij Blackstone Group. De afgelopen jaren werden onder de vleugels van Blackstone verschillende bedrijven overgenomen. Op Europees niveau is BMN onderdeel van Building Materials Europe (BME), een toonaangevende business-to-business distributeur van bouwmaterialen in Europa, actief in meerdere landen, waaronder Nederland, België, Duitsland en Frankrijk. Waar BMN in Nederland 'slechts' drieduizend medewerkers telt, heeft het als onderdeel van BME meer dan twaalfduizend internationale collega's.





Commercial Development Director

BMN staat aan de vooravond van een belangrijke transitie: van traditionele B2B-leverancier in de bouw naar een moderne omnichannelorganisatie die elk type klant en aannemer kan voorzien van een end-to-end oplossing. De Commercial Development Director brengt de commerciële intelligentie en analytische vaardigheden om die transformatie succesvol te doorlopen.

De focus van BMN ligt voornamelijk op grote nieuwbouwprojecten, uitgevoerd door grote en middelgrote aannemers. Hoewel die focus behouden blijft, wil BMN zijn horizon nadrukkelijk verbreden naar andere markten en trends, zoals de prefab bouwindustrie en de renovatiemarkt, waar veel kansen liggen. Met name het groeiende aantal zzp'ers in de bouw is een zeer interessante doelgroep. Om deze nieuwe markten en doelgroepen effectief te bereiken, is een digitale en datagedreven aanpak essentieel. Als echte business leader is de Commercial Development Director de drijvende kracht achter de commerciële strategie die nodig is om deze markten succesvol te betreden.

De Commercial Development Director richt zich op drie pijlers: e-commerce, marketing en format. Voor BMN zijn er op elk van deze gebieden significante groeimogelijkheden, mits de beschikbare – en vaak complexe – data goed worden gestructureerd en geïnterpreteerd. Wat hebben klanten nodig om de verschillende kanalen van BMN optimaal te benutten? De nadruk ligt sterk op e-commerce: hoe kunnen klanten die nu offline bestellen in de toekomst online bediend worden? Tegelijkertijd zijn er ook offline volop kansen. Hoe kunnen de honderddertig locaties zo ingericht worden dat elke klant – inclusief de zzp'ers – optimaal bediend wordt? Door deze vragen datagedreven te beantwoorden en dit als basis voor de commerciële strategie te gebruiken, legt de Commercial Development Director het

fundament voor professionalisering en groei op alle drie de gebieden, die elkaar daardoor ook onderling versterken.

Visionaire, inspirerende leider

Het team dat de Commercial Development Director aanstuurt, telt zo'n vijftien professionals, werkzaam in e-commerce, marketing en format. Het team is gemotiveerd en ervaren, maar heeft een visionaire, inspirerende leider nodig om het team verder uit te bouwen en de volgende stap te zetten. De Commercial Development Director rapporteert rechtstreeks aan de CEO, Jan-Willem Dockheer en is onderdeel van de directie.

Met heldere strategische inzichten neemt de Commercial Development Director het team effectief mee in elke fase van de transformatie. Zij/hij weet immers dat een transitie alleen slaagt als medewerkers veranderingen en een nieuwe manier van werken omarmen en dat dit tijd vergt. Daarom zijn in deze rol niet alleen sterke analytische vaardigheden, maar ook people skills en empathisch vermogen essentieel.

“Na een paar uitdagende jaren zien we de bouwmarkt weer aantrekken. Er liggen volop kansen voor groei, professionalisering en het veroveren van nieuwe markten. Als analytische Commercial Development Director structureer je de commerciële data en vertaal je die naar concrete kansen op het gebied van e-commerce, marketing en format, waarmee we effectief nieuwe concepten en businessmodellen kunnen uitrollen.”

Jan-Willem Dockheer,
CEO





Een Commercial Development Director die al eerder een bedrijf door een transformatie loodste of er nauw bij betrokken was, kan in deze rol en bij dit bedrijf veel impact maken. De scope, speelruimte en exposure zijn groot, net als de steun vanuit Blackstone en de directie.



Interesse?

BMN werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.

Neem contact op met Gijs Millaard via gijs.millaard@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search