




FUNCTIEPROFIEL

Commercieel Manager

Kandidaatprofiel

- 12+ jaar ervaring in e-commerce
- Leidinggevende ervaring
- Commercieel
- Datagedreven
- Strategisch
- Stakeholdermanager

📍 Utrecht 📁 Vanaf 12 jaar werkervaring



In 'de winkel van ons allemaal' is winkelen makkelijker dan ooit. Dat ervaren 13 miljoen klanten die op bol.com een keuze maken uit een van de 32 miljoen beschikbare artikelen. De Commercieel Manager Domestic Appliances is end-to-end én P&L-verantwoordelijk voor het huishoudelijke assortiment en tilt het domein met slimme, datagedreven beslissingen commercieel naar een hoger niveau.



Over bol.com

In het retaillandschap is sprake van een tijdperk vóór en na de introductie van bol.com. Hét retail platform van Nederland en België maakte winkelen kinderlijk eenvoudig en laagdrempelig. Met dank aan 33 miljoen artikelen die op bol.com in een paar klikken besteld – en niet veel later bezorgd – zijn. Of men nou zoekt naar een knutselpakket voor een jarige dochter, een e-book, wok, hi-tech drone of een opblaasbaar zwembad: bol.com heeft het.

In 2020 noteerde het bedrijf een recordomzet van 4,3 miljard euro – een stijging van maar liefst 70 procent ten opzichte van het jaar ervoor. Die toename is deels te danken aan het groeiend aantal zakelijke partners waar het platform mee samenwerkt: inmiddels telt bol.com 47.000 externe verkopers die via het platform ondernemen. Op piekmomenten verwerkt de populairste winkel van België en Nederland 700 (!) orders per minuut.

Domestic Appliances

Een groot deel van die orders wordt geplaatst in de Domestic Appliances-winkels. Met name de winkel 'klein huishoudelijk' – denk aan staafmixers, stofzuigers en scheerapparaten – loopt voorop: met een marktaandeel van bijna 65 procent is deze winkel qua omzet verreweg de grootste van bol.com. Daarnaast zien wij nog grote kansen in de Health-sector door meer assortiment toe te voegen en actievere marketing hiervan. In tegenstelling tot de tak met grote huishoudelijke apparatuur – onder meer wasmachines, vriezers en afzuigkappen – waar nog veel ruimte voor groei ligt. De Commercieel Manager Domestic Appliances zorgt ervoor dat bol.com in eerstgenoemde winkel haar leidende positie overtuigend versterkt, en met de andere een flink marktaandeel veroverd.



Commercieel Manager Domestic Appliances

Domestic Appliances is onderdeel van het cluster 'Electronics & Toys'. Een overkoepelend cluster waar in totaal acht winkels onder vallen, die worden gerund door vier verschillende Commercieel Managers – binnen bol.com Winkelmanagers genoemd. Elke Commercieel Manager heeft een eigen Winkel MT, met daarin een Manager Sourcing, Manager Promo, Manager Netwerk (Partners) en Manager Customer Journey. Zij sturen op hun beurt elk een team van specialisten aan. In de matrix stuurt de Commercieel Manager Domestic Appliances 45 mensen aan.

De Commercieel Manager is end-to-end verantwoordelijk voor het volledige huishoudelijke domein. Het genereren van traffic en deze optimaal te laten converteren, het uitstippelen van de ideale customer journey, het assortiment, efficiënt voorraadbeheer en algehele groei van de winkels: de Commercieel Manager Domestic Appliances is verantwoordelijk voor de totale keten en de commerciële performance ervan.

Twee winkels, twee uitdagingen

Zoals gezegd hebben de twee winkels van de Commercieel Manager Domestic Appliances – klein huishoudelijk en groot huishoudelijk – momenteel een verschillende positie in de markt. Waar klein huishoudelijk de onbetwiste marktleider is, ligt er voor groot huishoudelijk nog veel potentieel in de markt. Aan de Commercieel Manager om beide winkels commercieel te laten floreren. Voor de winkel met kleine huishoudelijke apparatuur is de opdracht duidelijk: de leidende positie behouden en flink verstevigen. Bij groot huishoudelijk ligt de focus op het (verder) uitdenken van de logistieke puzzel en het optimaliseren van het serviceniveau, zodat ook de potentie van deze winkel maximaal benut kan worden

Lid van het MT

als gezegd hebben de twee winkels van de Commercieel Manager Domestic Appliances – klein huishoudelijk en groot huishoudelijk – momenteel een verschillende positie in de markt. Waar klein huishoudelijk de onbetwiste marktleider is, ligt er voor groot huishoudelijk nog veel potentieel in de markt. Aan de Commercieel Manager om beide winkels commercieel te laten floreren. Voor de winkel met kleine huishoudelijke apparatuur is de opdracht duidelijk: de leidende positie behouden en flink verstevigen. Bij groot huishoudelijk ligt de focus op het (verder) uitdenken van de logistieke puzzel en het optimaliseren van het serviceniveau, zodat ook de potentie van deze winkel maximaal benut kan worden



Bol.com-overstijgende projecten

Naast volledige verantwoordelijkheid voor de eigen winkels, is de Commercieel Manager ook betrokken bij andere projecten van bol.com. De organisatie ontwikkelt continu unieke proposities waarmee het – veelal in samenwerking met andere, externe partners – relevant voor klanten is en blijft. Deze projecten behelzen meerdere producten, winkels en clusters en worden gerund door verschillende Commercieel Managers en andere stakeholders. Dergelijke ‘side-projects’ maken de rol nóg afwisselender en dynamischer.

In een markt die zo competitief is als die waarin bol.com opereert, staat de Commercieel Manager Domestic Appliances voor een stevige uitdaging. Dat vraagt om een e-commerce expert met een ijzersterk commercieel brein en een minstens zo sterk analytisch vermogen. Leidinggevende ervaring is onontbeerlijk, net als een inspirerende persoonlijkheid. De ideale kandidaat is een lenige stakeholdermanager en netwerker die moeiteloos op meerdere schaakborden tegelijk schaakt, zowel binnen het eigen team en cluster, als in de hele organisatie. •

Interesse? Bol.com werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Marlies Hoogvliet via marlies.hoogvliet@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“De Commercieel Manager Domestic Appliances is P&L-verantwoordelijk voor de grootste winkel van bol.com. Samen met een groot, divers en kundig team van specialisten weet zij/hij deze marktpositie overtuigend te verstevigen. Tegelijkertijd loodst zij/hij een winkel met enorme groeipotentie succesvol naar de volgende fase.”

Joris Drabbe, Cluster Director Elektronica & Speelgoed