



FUNCTIEPROFIEL

Strategic Key Account Manager

Kandidaatprofiel

- Meer dan 6 jaar relevante ervaring
- Strategisch
- Analytisch
- Commercieel
- Communicatief
- Stakeholdermanagement

📍 Utrecht 📁 Vanaf 6 jaar werkervaring



Bol.com groeit ongekend hard. Dat geldt bij uitstek voor het cluster Elektronica, Speelgoed & Entertainment. In deze zeer competitieve markt is marktleider worden (en blijven) de enige manier om het hoofd boven water te houden. De Strategic Key Account Manager jaagt de groeiversnelling van het cluster verder aan.



Bol.com

Een cadeau vergeten te kopen voor een kinderfeestje morgen? Begeeft de oplader van de laptop het? Geen paniek – voor het merendeel van de ruim 33 artikelen producten op bol.com geldt: vandaag besteld, morgen in huis. Winkelen bij ‘de winkel van ons allemaal’ is laagdrempeliger en eenvoudiger dan ooit.

Maar bol.com is meer dan alleen de populairste webwinkel van Nederland en België: het is ook een retail-techplatform waarop 47 duizend externe verkopers hun producten aanbieden. In 2020 noteerde bol.com een recordomzet van 4,3 miljard euro – een stijging van maar liefst 70 procent ten opzichte van het jaar ervoor. Op piekmomenten zoals de laatste editie van Black Friday verwerkte de webwinkel 700 (!) orders per minuut.

Cluster Elektronica, Speelgoed & Entertainment

Het cluster Elektronica, Speelgoed & Entertainment groeide de afgelopen jaren in razend tempo. De enige manier om groot te blijven, is door nóg groter te worden. Want in dit innovatieve, competitieve en marge-georiënteerde segment overleven uiteindelijk alleen de marktleiders. Een succesvoorwaarde voor duurzaam marktleiderschap is het effectief onboarden van nieuwe partners, het proactief faciliteren van bestaande partners en het opbouwen van win-winrelaties met strategische stakeholders. Dat zijn de belangrijkste taken van de Strategic Key Account Manager.

Strategic Key Account Manager Elektronica

De Strategic Key Account Manager Elektronica helpt bol.com's belangrijkste partners om nóg succesvoller op het platform te ondernemen. Daar profiteren niet alleen de partners, maar ook de klanten van bol.com optimaal van. Immers: hoe relevanter het aanbod en hoe beter de dienstverlening, hoe beter de klantreis.

Uitbouwen van bestaande relaties en new business development

De Strategic Key Account Manager richt zich op het uitbouwen en intensiveren van bestaande relaties. Door goed te luisteren en nóg beter (door) te vragen, stelt de Strategic Key Account Manager vast hoe wederzijdse verwachtingen continu waargemaakt kunnen worden, en hoe partners hun omzet, marge en NPS optimaal kunnen vergroten. Ook het ontwikkelen van nieuwe partnerships staat in de rol centraal. De Strategic Key Account Manager verkent de markt, signaleert kansen en zorgt er proactief voor dat deze verzilverd worden.

Die initiatiefrijke, hands-on houding is kenmerkend voor de Strategic Key Account Manager: ziet zij/hij kansen om partners beter van dienst te zijn of om interne processen of the way of working te optimaliseren? Dan kaart zij/hij dat aan en komt met een concrete suggestie ter verbetering. Door dit op heldere, overtuigende wijze te presenteren, creëert de Strategic Key Account Manager mensen gemakkelijk draagvlak voor ideeën – die zij/hij vervolgens zelf succesvol in de organisatie implementeert en uitrolt.

Consultative selling

Een commerciële mindset en strategische blik komen samen in de consultative selling-benadering die de Strategic Key Account Manager hanteert. Dat maakt hem/haar een kundige, efficiënte en plezierige C-level sparringpartner voor partners. Complexe vraagstukken versimpelen en datagedreven inzichten vertalen naar concrete learnings en projectplannen, daar blinkt de Strategic Key Account Manager in uit.

Als onderdeel van het Elektronica, Speelgoed & Entertainment-clusterteam (15 fte) rapporteert de Strategic Key Account Manager direct aan de Manager Network Development. De rol komt met veel zichtbaarheid, die het een logische opstap naar een managementpositie binnen bol.com maakt. Amsterdamse hoofdkantoor. Al vindt zij/hij het ook geen probleem om minimaal één keer per week een bezoek aan een of meerdere Quin dokters-praktijken te brengen. De IT Integrations & Services Manager rapporteert aan Olivier Molenkamp, Managing Director NL



Interesse? Bol.com werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Wiebe Smit via wiebe.smit@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

“De Strategic Key Account Manager Elektronica is zowel strategisch als commercieel ijzersterk. Stevig kunnen onderhandelen is een must, net als een datagedreven mindset. Collega’s noemen dit een van de meest rewarding rollen binnen de organisatie: je helpt key partners immers om steeds succesvoller op ons platform te ondernemen.”

Lucia Paparo, Manager Partner Network Development
Electronics, Toys & Entertainment