

FUNCTIEPROFIEL

# E-commerce Lead

## Kandidaatprofiel

- Vanaf vijf jaar ervaring
- In e-commerce/digitale marketing
- Commercieel
- Strategisch
- Stakeholdermanagement

Hoofddorp Vanaf 5 jaar werkervaring





**In Europa is Basic-Fit de onbetwiste marktleider in haar categorie. Met haar toegankelijke en inclusieve propositie heeft het bedrijf de Europese fitnessmarkt veroverd. De E-commerce Lead zet een commerciële en strategische visie neer om de klantreis te optimaliseren zodat zoveel mogelijk nieuwe leden zich inschrijven.**





## OVER HET BEDRIJF

# Basic-Fit

**Kun je online op objectieve wijze vaststellen of iemand baat heeft bij een behandeling? Dit was een van de dingen die de *founder* van Quin, Bart Malenstein, zich vijf jaar geleden afvroeg. Deze vraag werd een digitaal project en in 2019 beantwoord met Quin, een zelfstandig bedrijf dat fysieke huisartsenpraktijken combineert met digitale services voor patiënten, huisartsen en specialisten.**

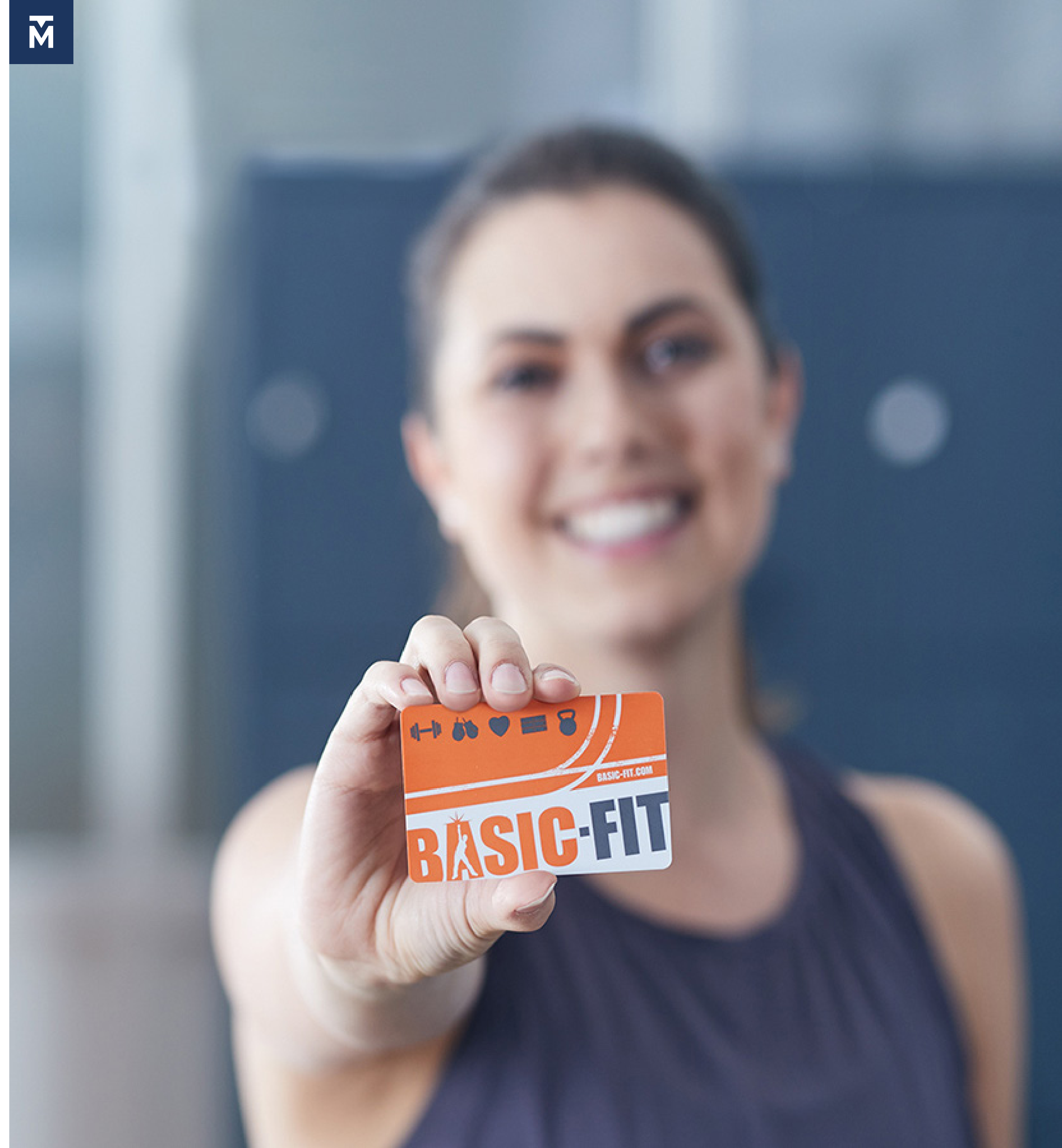
Basic-Fit gelooft dat iedereen het recht heeft om fit te zijn en zich goed te voelen. Daarom moet fitness voor iedereen toegankelijk en betaalbaar zijn. Of iemand nu wil sporten in een van de 1.100 clubs van Basic-Fit in Europa, of thuis voor de televisie een sportles van Basic-Fit wil streamen of op de speciale workout-bike wil stappen: Basic-Fit probeert iedereen de mogelijkheid te bieden om sporten. Jong, oud, individu, gezin, geoefende sporter of kersverse beginner: Basic-Fit wil iedereen over de streep trekken.

De clubs van Basic-Fit zijn verspreid over Nederland, België, Luxemburg, Frankrijk en Spanje. And counting, want er komen wekelijks nieuwe vestigingen bij. Binnenkort opent Basic-Fit een eerste sportclub op Duitse bodem, een markt die Basic-Fit hierna wil veroveren. Het doel: de positie van Basic-Fit als het #1 fitnessmerk van Europa verder versterken en uitgroeien tot het grootste fitnessbedrijf ter wereld.





Bijna drie miljoen leden hebben een abonnement, waarmee ze in alle vestigingen van Basic-Fit terecht kunnen. Ook kunnen ze gebruik maken van verschillende add-ons, zoals een personal training-introductie, een online coach of mogelijkheden om thuis te sporten. Door de grote schaalbaarheid slaagt Basic-Fit erin om niet aan haar low-cost propositie te hoeven morrelen. Het beursgenoteerde bedrijf staat er goed voor en is vastberaden de komende jaren haar indrukwekkende groeiambities waar te maken. Met de snelheid van een scale-up en de slagkracht van een corporate, heeft Basic-Fit daarvoor alle ingrediënten in huis.



## E-commerce Lead

Dagelijks melden duizenden mensen zich via de website van Basic-Fit of de self-service portals (kiosken) in de clubs aan als lid. Deze kanalen vormen de kern van de commerciële activiteiten van Basic-Fit, en een cruciale stap in de keten. Het E-commerce team van Basic-Fit richt zich vooral op de acquisitie van nieuwe leden. Via welk kanaal men zich ook aanmeldt: de inschrijfprocedure moet zo soepel, efficiënt en gepersonaliseerd mogelijk zijn. De E-commerce Lead beschikt over een enorme schat aan data hiertoe, kan sleutelen aan de propositie en promoties en werkt met best-in-class technologie. Zij/hij past ledendata verantwoord en effectief toe. Ook zorgt zij/hij voor verdere conversie-optimalisatie en personalisatie. In het team zorgt de E-commerce Lead eveneens voor een gestroomlijnde werkwijze: zij/hij verankert een test and learn-mentaliteit, waardoor het team continu test wat impact is van maatregelen op de belangrijkste KPI's.

Innovatief als Basic-Fit is, schaft de keten in de nabije toekomst plastic lidmaatschapspasjes af, en doen leden alles alleen nog maar via de app en bijbehorende QR-code. Daardoor weet Basic-Fit nóg beter hoe vaak elk lid sport, hoe laat, hoe lang en met welk doel. Daardoor heeft de E-commerce Lead echt alle data om de klantervaring en -reis optimaal te personaliseren in huis en om maximale conversie te bewerkstelligen. De E-commerce Lead identificeert ook mogelijkheden tot upselling en andere verbeteringen op de website, de app en in de kiosk. Knelpunten filtert zij/hij er feilloos uit, en voor elk probleem bepaalt zij/hij een datagedreven oplossing.




De E-commerce Lead heeft een cruciale rol in het E-commerceteam, waarin momenteel een product owner en een content marketeer zitten. De E-commerce Lead breidt dit team op korte termijn uit met een senior UX'er, een webanalist en een business analist. Het team werkt nauw samen met een groot extern developmentteam. De E-commerce Lead is de drijvende kracht achter dit team en het directe aanspreekpunt voor de teamleden.

Door de samenwerking effectiever en gestroomlijnder in te richten, genereert de E-commerce Lead de snelheid die nodig is om het team en het hele digitale domein naar de volgende fase te loodsen. De E-commerce Lead rapporteert direct aan Thomas van Mastbergen, International Digital & CRM Manager, en werkt nauw samen met de Performance Marketing Lead, de CRM Lead en met IT.

Dit alles vraagt om een E-commerce Lead met een heldere strategische visie en een geslepen commerciële mindset. Een ondernemende stakeholdermanager die weet hoe zij/hij een business case optuigt, deze overtuigend kan presenteren en daarmee zowel mensen als de benodigde resources aan boord krijgt.

**Interesse?** Basic-Fit werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Max Tasseron via [max.tasseron@topofminds.com](mailto:max.tasseron@topofminds.com) om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



**“In vele opzichten zijn we behalve een fitnessbedrijf ook een techbedrijf. Als E-commerce Lead kun je echt je stempel drukken op het succes van Basic-Fit.”**

**Thomas van Mastbergen, International Digital & CRM Manager**