



#VACATURE

# DIRECTOR COMMERCIAL DEVELOPMENT

**bol.com**<sup>eo</sup>

De positie van Director Commercial Development is een consulting exit op Principal-niveau. Een general management functie met een team van 33 FTE. Rapporteert direct aan CCO Margaret Versteden (ex-Bain). Veel zichtbaarheid, veel impact.



# DUIZELINGWEKKENDE GROEI

**Met meer dan 8 miljoen actieve klanten, noemt bol.com zich met recht 'de winkel van ons allemaal'. De e-tailer is één van de populairste winkels van Nederland en België. Het assortiment bestaat uit ruim 15 miljoen artikelen, verspreid over winkelcategorieën zoals boeken, muziek, films, games, elektronica, wonen en sport.**

Bol.com realiseert sinds het openen van haar deuren in 1999 duizelingwekkende groei. De omzet bedroeg in 2017 ongeveer 1,6 miljard euro. Daarmee is het bedrijf tussen 2011 en 2017 bijna verviervoudigd. En het eindpunt is nog lang niet in zicht. Bol.com wil de business blijven uitbreiden, hoe sneller hoe beter.

## **NOOIT GENOEG TALENTVOLLE MENSEN**

Het succes van bol.com is vooral afhankelijk van het talent dat het bedrijf aan weet te trekken. Kansen zijn er genoeg. Waar het om gaat is het vinden van voldoende goede mensen om die kansen te grijpen. Bol.com geeft haar medewerkers veel verantwoordelijkheid in een setting met weinig vastomlijnde processen en structuren. De mensen die er het meest succesvol zijn, gaan creatief om met de ambiguïteit die hierdoor kan ontstaan, trekken enthousiast nieuwe onderwerpen naar zich toe en zijn comfortabel met onduidelijkheid. Soms is dat inefficiënt, maar dat hoort nu eenmaal bij innovatie. Als je op twee plekken tegelijkertijd het wiel uitvindt, heb je in ieder geval een wiel.

*“Wij geven ongelimiteerde kansen aan hen die dat aankunnen. Daarvoor creëren we nieuwe rollen die beginnen bij een idee of product. Vervolgens duwen we deze bootjes van de kant en laten we ze vrij om daar zoveel mogelijk van te maken. Daarom is bol.com een fantastische plek om jezelf optimaal te ontwikkelen. Maar het vergt wel flexibiliteit. Als je vandaag precies wil weten wat je baan over een jaar zal zijn, dan zit je bij ons niet op de goede plek.”*

**– Margaret Verstedden, CCO**





# DIRECTOR COMMERCIAL DEVELOPMENT

**Director Commercial Development is een nieuwe functie, opgezet om bestaande teams te helpen commercieel te versnellen en categorie- en productmanagement te verbeteren over de verschillende clusters heen. De rol rapporteert rechtstreeks aan Chief Commercial Officer Margaret Verstedden. De Director Commercial Development is onderdeel van het commerciële MT en stuurt 33 FTE aan.**

De Director Commercial Development is een van de meest richtinggevende rollen binnen de ontwikkeling van de commerciële organisatie. De nauwe samenwerking met de CCO zorgt voor draagvlak en impact. Er zijn in aanvang vier thema's gedefinieerd die de inhoud van de rol bepalen. Terwijl bol.com zich verder ontwikkelt, zal deze functie dat ook doen.

**De vier thema's zijn:**

## 1. COMMERCIËLE ACCELERATIE

De Director Commercial Development leidt de commerciële organisatie bij het identificeren, evalueren en implementeren van nieuwe initiatieven die de groei van de business versnellen. Cross-cluster, over alle commerciële lijnfuncties heen en in nauwe samenwerking met de winkelteams.

Want bol.com is georganiseerd in winkels, die gebundeld zijn in clusters. Deze clusters worden geleid door een Cluster Director, met een focus op de optimalisatie van de P&L van het eigen cluster. Het is de Director Commercial Development die de overkoepelende initiatieven leidt.

Daarbij gaat het bijvoorbeeld om outletmogelijkheden, private label of winkluitbreiding. De Director Commercial Development is bij deze initiatieven betrokken van idee tot implementatie. Zij geeft leiding aan de Manager Commerciële Acceleratie die over een team van 7 FTE beschikt.



## 2. OPTIMALISATIE RETOUREN

De Director Commercial Development leidt het multidisciplinaire team dat zich richt op het voorkomen van retourzendingen, zowel voor bol.com zelf als voor de platformpartners. Onderdeel daarvan is het opzetten van een innovatieroadmap en het verbeteren van de prestaties van de platformpartners waar het gaat om retouren. Ook werkt de Director Commercial Development aan het maximaliseren van de waarde van retourzendingen, door return-to-stock en andere waardecreërende programma's. Het team waarmee zij aan deze onderwerpen werkt zal gaan bestaan uit circa 25 FTE en staat onder leiding van een Lead Retouren.

## 3. FEESTDAGEN

Retail wordt gedreven door de omzet in november en december. Het zijn deze twee maanden die het verschil maken. Bol.com is het hele jaar door bezig met de voorbereiding op dit hoogseizoen. En aan het eind van het jaar beheerst het de management agenda's. De Director Commercial Development geeft strategische en tactische sturing aan de Lead Feestdagen, die ieder jaar de coordinatie van dit megaproject op zich neemt.

## 4. CCO ONDERSTEUNING

De Director Commercial Development ondersteunt de CCO en zorgt ervoor dat haar team effectief werkt. Daarbij gaat het bijvoorbeeld om het optimaliseren van processen, het samenstellen van presentaties voor de directie, het mede voorbereiden van de belangrijkste meetings en het optimaliseren van planningsprocessen. Dit onderdeel van het takenpakket zorgt ervoor dat de Director nauw betrokken blijft bij de directierol van de CCO, wat helpt bij de voorbereiding van haar eigen carrièrepad binnen bol.com.

## ERVARING

- Strategy consulting op Principal (of senior Projectleider) niveau
- Ervaring met retail is een pre
- Affiniteit met innovatie en digital

## PERSOONLIJKHEID

- Een strategy consultant die ook zonder structuur succesvol kan zijn
- Beschikt over een zeer hoge mate van autonomie



## CONTACTPERSOON

**Auke Bijnsdorp**  
Partner, Top of Minds

[auke@topofminds.com](mailto:auke@topofminds.com)