



#VACATURE

# CLUSTER DIRECTOR

**bol.com**

Online winkelen in Nederland wordt gedomineerd door bol.com. Niet in de laatste plaats vanwege het enorm brede assortiment dat de e-tailer biedt. Iedere shopper journey begint en eindigt op bol.com, dat is het haalbare doel. Het bedrijf groeit nog steeds hard, ook in complexiteit.

Zes Cluster Directors vormen hierbij het commerciële hart. Zij weven de functies van platform en retailer samen tot de marktleider die bol.com is. Een van deze sleutelfuncties is recent vrijgekomen, wat een zeldzame kans biedt om op senior niveau in te stappen.



# GROOTSTE ONLINE WINKEL VAN NEDERLAND

**Bol.com is de online marktleider in boeken, elektronica, muziek, games en huishoudelijke artikelen. Het online platform heeft meer dan acht miljoen vaste klanten, en verkoopt meer dan vijftien miljoen verschillende producten. Een deel van die producten levert bol.com zelf en een steeds groter deel wordt geleverd door een kleine 20.000 derde verkopers die op het platform handelen.**

Ruim 1.400 mensen werken dagelijks aan het verbeteren van de klantervaring, want die staat bij bol.com centraal. Daarom richt het bedrijf zich op het aanbieden van een groot assortiment, tegen een faire prijs en met uitstekende en snelle bezorging. In het optimaliseren van de customer journey is klantdata het uitgangspunt. Door de analytische en datagedreven aanpak begrijpt bol.com echt wat de klant wil.

## PRIJZENREGEN

Dat bol.com met deze aanpak succesvol is blijkt wel uit de ongelooflijke reeks aan publieks- en vakprijzen die het bedrijf de laatste jaren in de wacht sleept. Een kleine greep: al drie jaar op rij in de top 5 van Meest Klantvriendelijke Bedrijven van Nederland, top 3 van Meest Invloedrijke Merken op Social Media, en voor het vierde jaar op rij het Sterkste Retailmerk van Nederland. En dit is slechts een selectie.

*“Het hoogste percentage consumenten spreekt de intentie uit om in de komende jaren bij bol.com te (blijven) kopen. Naast de uitzonderlijke professionaliteit van de webwinkel is de Nederlandse consument vooral onder de indruk van de enorme dynamiek rond het bedrijf. Het groeipotentieel van bol.com lijkt met deze uitkomsten bijna onbegrensd.” – Hendrik Beerda van HBBC*





#VACANCY

# CLUSTER DIRECTOR HOME & LIVING

**Bol.com verkoopt bijna alles. Van kinderkleding en sterke drank tot salontafels en tuinmeubilair. Die laatste twee vallen onder de verantwoordelijkheid van de Cluster Director Home & Living. Hij/zij gaat over het assortiment op het gebied van meubels, woondecoratie, koken, huishouden, verlichting, gereedschap, verf, sanitair, tuin en smarthome. Een groot en uitdagend cluster met enorme potentie.**

De Cluster Director is eindverantwoordelijk voor het behalen van de clusterdoelstellingen op omzet, contributiemarge en NPS. Hij/zij bepaalt de strategie om het cluster zo hard mogelijk te laten groeien. Daarbij gaat het niet om het optimaliseren van vandaag, maar om het bedenken wat vandaag moet gebeuren om over drie tot vijf jaar succesvol te zijn. De Cluster Director moet slim focus aanbrengen in de vele kansen die er zijn. Daarmee is het een ondernemende rol, waarin marketing, commercie en strategie samenkomen.

## UITDAGEND CLUSTER MET VEEL KANSEN

Het cluster Home & Living groeit met 40% per jaar. Toch kan dat nog sneller. Bol.com wil naar volledige marktdominantie in het cluster. En die potentie is er. Zo kopen consumenten de producten uit het cluster vaak nog off-line. De grootscheepse transitie naar on-line die in andere categorieën al voltrokken is moet hier nog beginnen. Als de Cluster Director erin slaagt mensen hun nieuwe trendy bank of hippe sierverlichting online te laten kopen, is enorme winst te behalen. Daarvoor moet de awareness omhoog. Consumenten weten nog onvoldoende dat bol.com dit soort producten verkoopt. Uiteraard zijn er ook logistiek de nodige uitdagingen binnen een cluster waar veel producten 'big & beautiful' zijn, zoals meubels en grasmaaiers.

Een belangrijke pijler van het groeiproces is Verkopen via bol.com. Home & Living is het sterkste cluster als het gaat om het inzetten van derde verkopers om zo een ijzersterke longtail te realiseren. Deze rol als winkelplatform versus retailer brengt zowel voor- als nadelen met zich mee en het is aan de Cluster Director om hier de juiste afwegingen in te maken.

## STRATEGISCHE RICHTING BEPALEN

De Cluster Director Home & Living leidt een team van zestig medewerkers, bestaande uit sourcing, merchandising, supply chain, commercial excellence en marketing functies.

Stakeholdermanagement is binnen de functie enorm belangrijk. Hij/zij bepaalt de strategische richting en creëert enthousiasme en commitment. De Cluster Director heeft de overtuigingskracht om zijn/haar langetermijnplannen uit te dragen, maar ook de flexibiliteit om bij te sturen als andere inzichten, bijvoorbeeld uit het team of vanuit andere afdelingen, daarom vragen.

*“Onze cultuur is heel groen, erg op teams gericht. We hebben heel veel slimme mensen, die allemaal een mening hebben en allemaal kritisch nadenken. We lopen elkaar niet zomaar achterna. Dat maakt het heel dynamisch en intellectueel uitdagend. Daar moet je wel mee om kunnen gaan.”*

– Oscar Hundman, Director Commerce

## VEEL SAMENWERKEN

De Cluster Director Home & Living is één van zes Cluster Directors. Zij werken onderling nauw samen, bijvoorbeeld om cross-selling te stimuleren. Zij zijn gezamenlijk onderdeel van het MT van Oscar Hundman, Director Commerce. Daarmee heeft de Cluster Director veel exposure naar senior management.

*De Cluster Directors zetten de strategische lijnen uit. We staan dicht bij de business. Natuurlijk spar ik met Oscar (dir. Commerce), maar hij werkt op basis van vertrouwen. Ik voel dus de vrijheid om het samen met mijn team naar eigen visie in te richten. Ik werk hier zo autonoom, dat heb ik nog nergens mee gemaakt. Dit past heel erg bij mij, maar het vereist zelfvertrouwen en je wel moet beslissingen durven nemen.”* – Martijn Olthof, Cluster Director Lifestyle







## PROFIEL VAN DE GEWENSTE KANDIDAAT

- 12+ jaar werkervaring
- Voorkeur voor combinatie van Strategy Consulting en Retail
- Ook interessant: retail met sterke analytics component of een FMCG achtergrond met focus op commercie

## PERSOONLIJKHEID

- People manager
- Strategisch
- Klantgericht
- Datagedreven

## CONTACT



### JANKO KLAEIJSEN

Founding Partner at  
Top of Minds Digital Executives  
[janko@topofminds.com](mailto:janko@topofminds.com)