

#VACATURE

bol.com^{go}

BUSINESS DEVELOPER

Bol.com loopt voorop in een business waar innovatie aan de orde van de dag is. De impact van de kleinste optimalisatie is direct zichtbaar. Stilstaan is verliezen en voortdurend jezelf verbeteren is noodzaak. In zo'n wereld moet je snel kunnen schakelen tussen een strategische helicopterview en specialistische details die uiteindelijk toch het verschil kunnen maken. Daarvoor heeft bol.com een team van Business Developers. Zij zijn de motor achter de innovatiekracht van bol.com.



ONLINE MARKTLEIDER

Bol.com is de online marktleider in boeken, elektronica, muziek, games en huishoudelijke artikelen. En dan te bedenken dat bol.com pas in 1999 haar digitale deuren opende. Vandaag verkoopt de e-tailer meer dan 20 miljoen verschillende producten en shoppen meer dan 10 miljoen mensen regelmatig op het online platform. Een onwaarschijnlijke prestatie om dat in nog geen twintig jaar vanuit het niets op te bouwen.

De klantervaring staat bij bol.com centraal. Dagelijks werken 1900 mensen aan het verbeteren van de customer journey, of het nu gaat om assortiment, prijs, gemak, snelheid, service of betrouwbaarheid. Dat doen ze op een analytische en datagedreven manier. Daarmee begrijpt bol.com echt wat de klant wil. Dat is de sleutel tot het succes en de razendsnelle groei van bol.com.

DUURZAME GROEI

Bol.com wil de snelle groei van de laatste jaren doorzetten, maar wel alleen als dat op een sustainable manier kan. Nieuwe winkels moeten een duurzame bijdrage leveren aan de bedrijfsprestaties, nieuwe partnerschappen moeten voordelig zijn voor beide partijen, en nieuwe businessmodellen moeten waarde toevoegen voor de klanten en schaalbaar kunnen worden uitgerold.

De ambitieuze groeiambities van bol.com kunnen alleen duurzaam gerealiseerd worden als het bedrijf consequent de juiste strategische keuzes maakt. En dat is een uitdaging in e-commerce, waar het aantal kansen nagenoeg oneindig is. Daarom stelt bol.com hoge eisen aan het conceptuele vermogen van haar mensen. Het bedrijf volgt namelijk een sterk datagedreven aanpak om haar kansen intelligent en goed onderbouwd te prioriteren en te realiseren.



#VACATURE

BUSINESS DEVELOPER

Business Development is in the lead bij het initiëren, aanjagen, regisseren en verankeren van strategische projecten op alle organisatieniveaus. Daarbij werkt men in multidisciplinaire teams, aangestuurd door een Business Developer. De strategische projecten waar de teams aan werken, gaan bijvoorbeeld over nieuwe winkelintroductions, disruptieve nieuwe businessmodellen, zoals de transitie van webwinkel naar volwaardig partnerplatform, of nieuwe partnerschappen. Een ander strategisch onderwerp waar Business Development zich op richt, is het maximaliseren van de synergie met Ahold.

De Business Developer krijgt alle ruimte zich te onderscheiden en te ontwikkelen. Daarbij speelt feedback en leren van collega's een centrale rol. Binnen bol.com is samenwerken heilig. Men gaat uit van gelijkwaardigheid en van elkaar beter maken. Alleen kun je mooie dingen bereiken, maar samen altijd meer.

STAP VAN CONSULTING NAAR E-COMMERCE

In e-commerce draait het om pionieren. Het gaat minder om ervaring, en veel meer om fact-based logica. Precies wat strategieconsultants gewend zijn, en waar hun kracht ligt. Daarbij heeft bol.com een goede balans tussen een volwassen, professionele organisatie en de wendbaarheid van e-commerce. Dat gecombineerd met de projectmatige manier van werken binnen Business Development, maakt de overgang van consultant naar Business Developer bij bol.com een ideale.

“Business Developers opereren in grote mate autonoom en zelfstandig. Dat moet ook wel, want door de razendsnelle ontwikkelingen in het e-commercelandschap moeten zij snel en slim kunnen anticiperen, en is er niet altijd tijd voor uitgebreid overleg. Daarmee doen we een groot beroep op hun strategische en conceptuele kwaliteiten en op hun (zelf)sturende en tactische vermogens. We zoeken mensen die dat als positieve uitdaging ervaren.”

Jasper van Waalwijk, Manager Business Development

KANDIDAATSPROFIEL



ERVARING

- WO-opleiding
- 4+ jaar ervaring als Strategy Consultant
- Affiniteit met e-commerce

PERSOONLIJKHEID

- Datagedreven
- Strategisch én operationeel
- Overtuigend
- Enthousiast
- Leergierig



UTRECHT



E-COMMERCE



BUSINESS DEVELOPMENT,
CONSULTING EXIT



CONTACT



ANNELIJN NIJHUIS

Consultant bij Top of Minds Digital Executives
annelijnnijhuis@topofminds.com