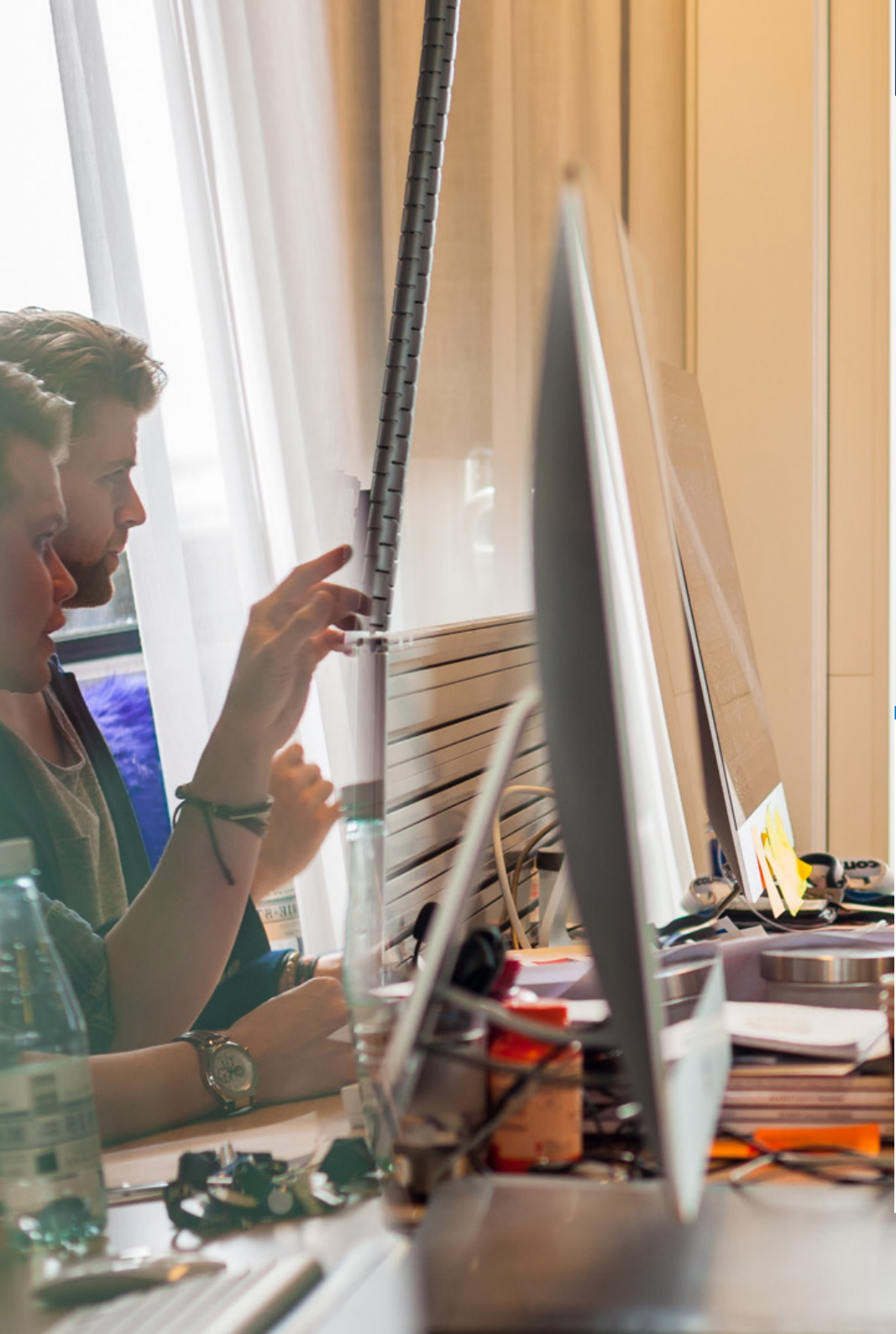




Digital

#VACATURE

bol.com

MANAGER MERCHANDISING SPORT HARDWARE & OUTDOOR

In onze digitale wereld is men steeds bewuster met gezondheid bezig. Bewegen en lekker naar buiten gaan, horen daarbij. Bol.com biedt alles wat je daarvoor nodig hebt, zoals kampeerspullen, tennisrackets, fietsen en dumbbells. De nieuwe Manager Merchandising is de merchandisingstrateeg van twee winkels die zich richten op een actieve en gezonde levensstijl: Sport Hardware en Outdoor.



ULTIEM

WINKELGEMAK

Bol.com noemt zich met recht 'de winkel van ons allemaal'. Meer dan 8 miljoen regelmatige klanten vinden er de producten waar ze zelf blij van worden of waar ze anderen een groot plezier mee doen. Daarmee is de e-tailer de online marktleider in Nederland en België. Het assortiment bestaat uit ruim 15 miljoen artikelen, van dvd's en boeken tot yogamatten en van tuinmeubilair tot winterjassen.

Om klanten te helpen om binnen dit enorme assortiment snel bij het juiste product uit te komen, werkt bol.com continu aan het verbeteren van de customer journey. Het bedrijf gebruikt intelligente datatools en -analyses om haar klanten steeds beter te leren kennen. Zo ervaren bezoekers ultiem winkelgemak en voelt een bezoekje aan bol.com alsof je je favoriete speciaalzaak binnenloopt. Ruim 1.400 professionals werken dagelijks aan het neerzetten van deze unieke klantervaring.

Bol.com is niet alleen winkel, maar ook een platform. Een deel van de producten levert bol.com zelf en een deel gaat via bol.com plaza, waar meer dan 20 duizend onder-

nemers – van kleine particuliere tot grote zakelijke verkopers – bij zijn aangesloten. De ondernemers profiteren van het grote bereik en bol.com van een nog groter assortiment.

GOED GEVULDE PRIJZENKAST EN INDRUKWEKKENDE GROEI

Dat bol.com met haar 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: ze staan 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 is bol.com het Sterkste Retailmerk van Nederland. En dit is slechts een selectie.

Ook uit de indrukwekkende groeicijfers spreekt het succes. Tussen 2011 en 2017 is de omzet van het bedrijf bijna vervijfvoudigd. En het eindpunt is nog lang niet in zicht. Bol.com wil de business blijven uitbreiden, hoe sneller hoe beter. Hiervoor werkt het bedrijf voortdurend aan het verbeteren van haar proposities, het opschalen van de logistiek en het aantrekken van nieuw talent.



#VACATURE

MANAGER MERCHANDISING SPORT HARDWARE & OUTDOOR

De Manager Merchandising Sport Hardware & Outdoor stippelt het merchandisingbeleid uit voor twee actieve winkels: Fiets, Kamperen & Outdoor en Sport Hardware. Tienduizenden artikelen voor sportievelingen en buitenmensen. Met name de Fiets, Kamperen & Outdoor winkel is de laatste jaren enorm hard gegroeid.

VISIE OP DE WINKEL VAN DE TOEKOMST

De Manager Merchandising is verantwoordelijk voor de traffic, conversie en average order value van de winkels. Om die te verbeteren zet hij/zij een duidelijke visie neer, voor de lange en de korte termijn. Dat begint bij een grondige analyse van de markt, de winkelprestaties en de (veranderende) klantvoorkeuren. Op basis daarvan zet de Manager Merchandising, met zijn/haar team, de optimale middelen in om de winkels perfect aan te laten sluiten op de customer journey. Naast het werken met bestaande middelen, denkt de Manager Merchandising ook na over schaalbare vernieuwingen en verbeteringen in content en performance, en zorgt door middel van excellente stakeholdermanagement dat deze op (IT) roadmaps terecht komen.

De Manager Merchandising zet een inspirerende en unieke winkel neer waar klanten eenvoudig en snel doorheen kunnen klikken, zowel op hun desktop als op hun smartphone, om uit te komen bij precies dat product waar ze naar zoeken. Hierbij gaat het bijvoorbeeld om verbeteringen aan de winkelnavigatie en conversieverhoging (bijvoorbeeld

“De nieuwe Manager Merchandising wordt verantwoordelijk voor twee populaire en groeiende winkels, met producten voor een actief bestaan. Dat moet aansluiten op iemands persoonlijkheid. De sfeer in mijn team is open, professioneel en energiek. Onze kracht is samenwerken op basis van gelijkwaardigheid en elkaar continu verbeteren. Ook daar moet hij/zij goed bij passen.”

Martijn Olthof
Cluster Director



door het ontwikkelen van maatguidsen, keuzehulp en assortimentsgrids).

SAMEN BEREIK JE MEER

Samenwerking is een belangrijk onderdeel van de rol. Zo werkt de Manager Merchandising met veel interne afdelingen om de winkels naar het volgende niveau te tillen.

De Manager Merchandising rapporteert aan het Hoofd Merchandising Sport, Stijl & Baby, die verantwoordelijk is voor de merchandising van acht winkels, waar Fiets, Kamperen & Outdoor en Sport Hardware er twee van zijn. Samen met haar, werkt de Manager Merchandising aan de overkoepelende winkelstrategie. Daarnaast vormt hij/zij een hecht team met de Manager Sourcing Sport Hardware & Outdoor. Samen zorgen zij ervoor dat de winkels de juiste producten bevatten, en dat de business management processen zoals forecasting en budgettering op orde zijn.

De Manager Merchandising overlegt maandelijks met alle Managers Sourcing en Managers Merchandising verantwoordelijk voor de acht winkels in het Sport, Stijl & Baby cluster, en wekelijks met alleen de Managers Merchandising. Daar stemmen zij de plannen af en delen zij best practices.

Tot slot werkt de Manager Merchandising ook met Online Marketing, waar het gaat over winkelmarketing. Uiteindelijk is dat namelijk een belangrijke knop om traffic te genereren, één van de doelen van de Manager Merchandising.

LEIDINGGEVEN ZONDER ECHT LEIDING TE GEVEN

De Manager Merchandising geeft leiding aan twee teams (één voor iedere winkel) bestaande uit Product Specialisten. In totaal gaat het om 4 FTE, waarvan er 1 op het moment niet is ingevuld. Bij dat leidinggeven draait het veel minder om klassiek leidinggeven en veel meer om inspireren, ontwikkelen, coachen en enthousiasmeren. Bij bol.com werkt men met een grote mate van zelfsturing. Daarom geeft de Manager Merchandising zijn/haar teams veel vrijheid en verantwoordelijkheid.

KANDIDAATSPROFIEL



ERVARING

- ➔ 7+ jaar ervaring, bij voorkeur in B2C productmanagement

PERSOONLIJKHEID

- ➔ Inspirerend
- ➔ Leiderschap
- ➔ Actief
- ➔ Energiek
- ➔ Datagedreven
- ➔ Teamplayer



UTRECHT



CONTACT



MARLIES HOOGLIET

Manager bij Top of Minds Digital Executives

Marlies@topofminds.com