



#VACATURE

bol.com

SOURCING MANAGER TUIN EN KLUS

Bol.com is de winkel van ons allemaal, die steeds meer transformeert in de speciaalzaak voor iedereen. Iedere shopper journey begint bij bol.com – dat is het hoogste doel van de e-tailer. Om dat te bereiken zet het platform sterk in op het speciaalzaakgevoel: winkelen bij bol.com moet voelen alsof je binnenloopt in je favoriete winkel waar de verkoper je herkent, adviseert en inspireert. Een compleet en verrassend productaanbod is noodzakelijk om dat te kunnen doen. De Sourcing Manager Tuin & Klus zorgt daarom voor een online bouwmarkt & tuincentrum met het meest complete aanbod van Nederland en België.



BOL.COM: DE GROOTSTE WINKEL VAN NEDERLAND

Bol.com verkoopt bijna alles. Met meer dan acht miljoen bezoekers en een assortiment van zo'n zestien miljoen artikelen kan de e-tailer zich met recht de grootste winkel van Nederland en België noemen. En sinds de komst van Plaza is bol.com getransformeerd van winkel tot platform. Naast het eigen assortiment bieden inmiddels een kleine 20.000 externe verkopers producten aan via het platform. Zij profiteren van het grote bereik van de e-tailer en bol.com profiteert van een groot assortiment – zonder de risico's van een grote voorraad en complexe supply chain.

VAN WINKEL VAN ONS ALLEMAAL, NAAR SPECIAALZAAK VOOR IEDEEREEN

Het enorme assortiment van bol.com wordt ondergebracht in 41 verschillende winkels die in zes clusters samenkomen, waaronder Stijl & Baby, Dagelijkse verzorging & Dier en Home & Living. Binnen deze clusters werken 1.400 professionals dagelijks aan het neerzetten van een unieke klantervaring. En daarbij laten zij zich leiden door data. Slimme tools geven de e-tailer steeds meer inzicht in wat de klant echt wil. Dat vormt de basis voor het bouwen van de 'online speciaalzaakervaring'. En daarbij is een compleet en verrassend productaanbod van cruciaal belang.

#VACATURE

SOURCING MANAGER TUIN EN KLUS

Het tuin- en klusassortiment van bol.com staat al mooi in de etalage. Maar de omvang van de categorie biedt nog veel ruimte voor groei. De Sourcing Manager Tuin & Klus ontwikkelt een innovatieve sourcing strategie om de categorie binnen bol.com nog verder uit te bouwen. Het ultieme doel? Een volwaardige online klus- en tuinwinkel neerzetten die klanten doet vergeten dat er fysieke alternatieven zijn.

Bol.com is geen traditionele bouwmarkt en dat levert eindeloze kansen op. De Sourcing Manager verzilverd die kansen met een innovatieve sourcing- en productstrategie die zich vertaalt naar logistieke en financiële voordelen en een breed assortiment. Daarbij richt hij/zij zich op zowel de Nederlandse als Belgische markt en past in ieder land een unieke strategie toe die aansluit op de klantvraag.

Om dit vorm te geven volgt de Sourcing Manager Tuin & Klus de ontwikkelingen binnen dit competitieve segment op de voet, bijvoorbeeld op het gebied van smart home technologie. Daarnaast onderzoekt hij/zij alternatieve sourcing tactics als e-actions, parallelle kanalen of de introductie van white en private labels. De Sourcing Manager ontwikkelt proactief data-driven business cases om verbeteringen en vernieuwingen te testen. Bij succes overtuigt hij/zij buyers van de meerwaarde van innovaties en verankert nieuwe werkwijzen binnen het team.

De Sourcing Manager boekt klantwinst door klanten relevantere acties aan te bieden en het productaanbod te verbreden met interessante producten voor iedere portemonnee. Daarin vormen de 20.000 externe partners een unieke voorsprong ten opzichte van concurrenten. De Sourcing Manager benut die voorsprong en bepaalt daarin de juiste balans tussen directe inkoop en het inzetten van Plaza partners. Voor de operationalisering van de strategie stuurt de Sourcing Manager een team van vier Sourcers en een Category



Assistent aan en coacht hen actief richting strategische data-driven inkoop. Zelf speelt hij/zij een actieve rol in het aangaan en uitbreiden van nieuwe en bestaande samenwerkingen met grote spelers in de markt.

Het neerzetten van een speciaalzaakervaring vereist – naast een compleet assortiment – een optimale customer journey. Om die te realiseren schakelt de Sourcing Manager intensief met de Manager Merchandising over het verbeteren van de klantbeleving en conversie in de winkels. Daarnaast werkt de Sourcing Manager in een crossfunctioneel team aan de overall groei van de winkels en rapporteert direct aan de Head of Sourcing.

DATA-DRIVEN

Data is key bij bol.com. Het geeft inzicht in de markt en is cruciaal om in deze categorie een echte bouwmarktervaring te realiseren. Daarom duikt de Sourcing Manager altijd eerst in de klant- en marktdata om te zoeken naar mogelijke verbeteringen voor de winkel en gebruikt data ook altijd als vertrekpunt in onderhandelingen met leveranciers.

STAKEHOLDERS

Bol.com is continu in ontwikkeling. Door snel te schakelen op basis van de nieuwste inzichten blijft de e-tailer voorop lopen in de markt. De Manager Sourcing zorgt voor korte lijnen met collega's van diverse disciplines binnen en buiten zijn eigen winkelteams. Hij/zij deelt nieuwe kennis en inzichten continu met de organisatie, zodat alle winkels elke dag een beetje beter worden. En biedt zo ook het team de mogelijkheid om uit te blinken in hun werk. Zelf blinkt hij/zij uit in stakeholdermanagement en bereikt snel resultaten door collega's actief te betrekken bij het ontwikkelen en uitrollen van de strategie.

KANDIDAATSPROFIEL



ERVARING

- ➔ Minimaal 5 jaar ervaring in Category Management, Sourcing, Key Accountmanagement en/ of Partnership Management
- ➔ Ervaring in het zelfstandig opbouwen en vormgeven van relaties met grote (mondiale) partners
- ➔ Achtergrond in DIY of E-commerce is een pre

PERSOONLIJKHEID

- ➔ Analytisch
- ➔ Strategisch
- ➔ Teamplayer
- ➔ Commercieel
- ➔ Communicatief sterk
- ➔ Proactief



UTRECHT



E-COMMERCE, RETAIL



CATEGORY MANAGEMENT



CONTACT



MARLIES HOOGLIET

Manager bij Top of Minds Digital Executives

Marlies@topofminds.com