



Consulting Exit

Business Development

Marketing

#VACATURE

bol.com^{eo}

PROPOSITIE DEVELOPER

De prijzenkast van bol.com puilt uit: Retailer van het Jaar, Beste webshop, publieksprijzen, noem maar op. De e-tailer kent haar klanten door en door, en biedt proposities die de verwachtingen overtreffen. Maar verwachtingen staan niet stil. Daarom blijft bol.com haar proposities vernieuwen en verbeteren. De Propositie Developer staat daarin centraal. Hij/zij speelt niet alleen in op de huidige verwachtingen, maar zorgt er vandaag voor dat bol.com ook in 2025 de prijzen in de wacht sleept.

JE KAN HET MET BOL.COM

Meer dan acht miljoen mensen bezoeken regelmatig bol.com. Zij zoeken naar producten waar ze zelf blij van worden of waar ze iemand anders een groot plezier mee kunnen doen. Met een assortiment van meer dan zestien miljoen artikelen biedt bol.com daar alle mogelijkheden toe. Daarbij inspireert de webwinkel haar klanten met ultiem winkelgemak en een gestroomlijnde customer journey.

Bol.com is in de afgelopen twintig jaar uitgegroeid tot de grootste winkel van Nederland en België. Het bedrijf is de online marktleider in boeken, games, muziek, huishoudelijke artikelen en elektronica. De laatste jaren heeft bol.com de transitie gemaakt van 'alleen' een webwinkel naar een volwaardig online platform. Zo'n twintig duizend externe verkopers bieden hun producten aan via plaza.

WINNENDE PROPOSITIES

Bol.com blinkt uit in assortiment, prijs, gemak, snelheid, service en betrouwbaarheid. Dat komt omdat de e-tailer echt begrijpt wat haar klanten (en partners) willen en daar, met behulp van datagedreven inzichten en slimme tools, de juiste proposities tegenover zet.

Een voorbeeld van zo'n slimme propositie richting partners en klanten is 'Logistiek via bol.com'. Deze propositie biedt partners de mogelijkheid hun voorraad bij bol.com neer te leggen. Bol.com verzorgt de verwerking, betaling, in- en opslag, en het verpakken en verzenden. Voor partners is dit interessant, omdat ze hiermee hun levertijden verkorten en daardoor aantrekkelijker zijn voor klanten. En ook voor klanten is het beter, want zij profiteren zo van snellere levertijden en betrouwbare levering op nog meer producten.

#VACATURE

PROPOSITIE DEVELOPER

De Propositie Developer ontwikkelt nieuwe of verbeterde proposities waarmee bol.com nog beter in de behoeftes van haar klanten en partners kan voorzien. Hij/zij is onderdeel van de afdeling Business Development – waar nieuwe innovaties en businessmodellen ontworpen worden – en rapporteert hiërarchisch aan de Manager Propositie Development & Marktonderzoek. Omdat de proposities van bol.com cruciaal zijn voor het succes van het bedrijf, heeft de Propositie Developer regelmatig interactie met de directie en senior management.

INSPelen OP (TOEKOMSTIGE) KLANT- EN PARTNERWENSEN

Het grootste gedeelte van de week werkt de Propositie Developer aan het uitdenken van nieuwe proposities voor consumenten en partners. Dat begint met het inleven in de (toekomstige) behoeftes van klanten en partners, het bijhouden van trends en ontwikkelingen, en het doen van concurrentieanalyse.

De Propositie Developer is feilloos in staat om op basis van alle onderzoeksgegevens een nieuwe propositie te ontwerpen, voor nieuwe diensten, services of categorieën. Zo'n nieuwe propositie is een volledige strategische business- en conceptvisie, logisch opgebouwd en goed communiceerbaar. Hierin legt de Propositie Developer bijvoorbeeld uit waarom bol.com met deze propositie onderscheidend is, wat het klant- of partnerprobleem is dat de propositie oplost, hoe de bijbehorende winkel, dienst of service eruit moet zien en welke bewijsvoering (zoals nieuwe innovaties) nodig gaat zijn om klanten of partners te overtuigen.

“De Propositie Developer werkt in het strategisch hart van bol.com. Hij of zij kijkt naar ons hele winkelplatform. Dat betekent veel stakeholders, veel impact en veel afwisseling. Zo bedenk je de ene keer samen met logistieke specialisten een propositie voor duizenden partners, en werk je een volgende keer met Category Managers aan het vormgeven van een nieuwe winkel.”

Maaïke Oliemans, Manager
Propositie Development
& Marktonderzoek





“Één van de pijlers onder ons succes is hoe we met elkaar samenwerken. Dat zie je ook terug in onze Business Development afdeling. We zijn een jonge afdeling met een open en informele sfeer. We werken samen op basis van gelijkwaardigheid en stimuleren iedereen om zijn of haar mening te delen. We streven ernaar onszelf en elkaar continu te verbeteren.”

Jasper van Waalwijk, Business Development Manager

BEWAKEN VAN BESTAANDE PROPOSITIES

De rest van de week richt de Propositie Developer zich op het bewaken van bestaande proposities. Hij/zij meet het succes op basis van data, NPS- en marktonderzoeken, en bedrijfsresultaten en spreekt daar regelmatig over met de verantwoordelijke Product Managers of winkelteams.

Wanneer proposities niet het verwachte resultaat opleveren, is het aan de Propositie Developer om, samen met de Product Manager of het winkelteam, te onderzoeken waardoor dat komt. Daarbij komen vragen aan de orde zoals: voeren we uit wat we bedacht hadden, is de behoefte veranderd of hebben concurrenten zich verder ontwikkeld? Vervolgens bedenkt de Propositie Developer welke aanpassingen aan de propositie nodig zijn om wel succesvol te zijn.

In een winkel zo omvangrijk als bol.com, zijn ontzettend veel proposities die beheerd en ontwikkeld moeten worden. Het is aan de Propositie Developer om daar de juiste prioritering in aan te brengen. Dat doet hij/zij op een datagedreven manier. Het gaat erom welke proposities de grootste impact hebben. Zo besteedt de Propositie Developer zijn/haar kostbare tijd op de juiste plaatsen.

NAUWE SAMENWERKING MET DE BUSINESS

Samenwerking is belangrijk voor de rol van Propositie Developer. Hij/zij werkt aan proposities door de gehele organisatie en komt daardoor in aanraking met veel verschillende afdelingen en collega's. Daarbij is het een taak van de Propositie Developer om draagvlak, enthousiasme en urgentie te creëren bij de business en de directie voor nieuwe of verbeterde proposities. Mede daarom is het zo belangrijk dat de Propositie Developer zijn/haar ideeën helder en gestructureerd over kan brengen. De Propositie Developer werkt ook veel samen met Business Development, vooral waar het gaat om het bedenken van nieuwe, innovatieve concepten.

KANDIDAATSPROFIEL



ERVARING

- ➔ WO-niveau met relevante master
- ➔ 5+ jaar werkervaring als propositieontwikkelaar, strategisch marketeer of (marketing) consultant

PERSOONLIJKHEID

- ➔ Klant- en merkenkenner
- ➔ Analytisch
- ➔ Conceptueel
- ➔ Strategisch
- ➔ Overtuigend
- ➔ Communicatief
- ➔ Gestructureerd



UTRECHT



CONTACT



IMKE PETERS

Senior Consultant bij Top of Minds Digital Executives
Marlies@topofminds.com