

E-Commerce

#VACATURE



hb care

E-COMMERCE MANAGER

Als je haar maar goed zit. Hét motto van de Nederlanders die jaarlijks zo'n 1,5 miljard bij de kapper uitgeven. Zij besteden hun geld niet alleen aan knip- en verfbeurten maar ook aan verzorgingsproducten. Het succesvolle e-commerce platform HB Care maakt die producten online beschikbaar en groeit hard. Een ondernemende E-commerce Manager speelt een sleutelrol in de verdere groei van het platform door een ijzersterke online funnel in te richten.



OVER HB CARE:

HET ONLINE PLATFORM VOOR HAIR & BEAUTY

Vrijwel iedere sector digitaliseert, en toch blijven er een paar branches achter. Meestal omdat hun diensten simpelweg moeilijk zijn te vangen door een online variant. De kapper levert zo'n dienst en hoe snel de technische ontwikkelingen ook gaan – online je haar laten verven of knippen lijkt vooralsnog een onmogelijk scenario. Maar de kapper verkoopt meer dan een verf- of knipbeurt: in vrijwel iedere salon staat ook een rijk aanbod aan haarverzorgingsproducten uitgestald. En dat levert wel een interessante online propositie op.

Een aantal Nederlandse ondernemers achter succesvolle nationale kappersketens besloten in dit gat in

de markt te springen. Sinds twee jaar focussen zij zich mede op HB Care: een direct-to-consumer e-commerce platform met een zo compleet mogelijk aanbod van haarverzorgingsproducten. Inmiddels is het platform actief in zeven landen, en de verdere groeiambities én markt zijn groot maar realistisch. Daarom zet de organisatie nu sterk in op de verdere groei van het platform. HB Care wil met een groot assortiment, ongekende betrouwbaarheid en gebruiksvriendelijkheid de huisleverancier van hair & beauty producten worden in heel Europa. Om dat vorm te geven is er binnen het team ruimte ontstaan voor een ondernemende E-commerce Manager die HB Care naar het volgende niveau brengt.

#VACATURE

E-COMMERCE MANAGER

De webshop bevindt zich in het hart van de organisatie en daarmee speelt de E-commerce Manager een cruciale en zichtbare rol in de verdere groei van HB Care. Hij/zij is commercieel eindverantwoordelijk voor het platform en realiseert verdere groei door de juiste kansen te signaleren en realiseren.

De E-commerce Manager ontwikkelt een sterk onderscheidende visie om HB Care en aanverwante organisaties verder te ontwikkelen. Hij/zij vertaalt dit naar een groeistrategie voor de webshop en richt zich op de gehele online funnel. De E-commerce Manager brengt kernklanten in kaart, achterhaalt waar zij zich online bevinden, haalt hen zo efficiënt mogelijk naar de webshop en converteert ze daar naar betalende klanten. Om dit vorm te geven bepaalt hij/zij de budgetten en selecteert de juiste strategische en uitvoerende samenwerkingspartners.

De E-commerce Manager richt met online marketing bureaus de performance kanalen in en zorgt daarin voor optimale synergie en differentiatie. Hij/zij ontwikkelt samen met hen vernieuwende campagnes, duikt proactief in rapportages en challenged partners op

de resultaten en strategie. Ook zorgt de E-commerce Manager voor een succesvolle samenwerking met relevante third party platformen: hij/zij zorgt dat het aanbod van HB Care zo goed mogelijk geëtaleerd staat in de digitale schappen van partners als bol.com en Amazon. Daarnaast bouwt de E-commerce Manager een sterke klantenbase, die hij/zij zo efficiënt mogelijk reactiveert via de juiste campagnes en kanalen.

Verder richt de E-commerce Manager zich op de continue verbetering van het platform. Hij/zij verhoogt de conversie en order value door een optimale customer journey en user experience in te richten. Daarbij zet de E-commerce Manager data centraal in de besluitvorming en richt hiervoor de nodige dashboards, KPI's en rapportagesystemen in. Ook schakelt hij/zij intensief met IT-partners om aan de hand van A/B testen de optimale sales-funnels en UX in te richten. Daarnaast schakelt de E-commerce Manager intensief met verschillende interne stakeholders, waaronder het Fulfilment en Content Marketing team. Door de klant te voorzien van (inzicht in) korte levertijden en correctie informatie faciliteert de E-commerce Manager samen met hen een optimale klantbeleving binnen en buiten de webshop.



KANDIDAATSPROFIEL

De E-commerce Manager is een creatieve en ondernemende digital native. Hij/zij is analytisch, legt snel de juiste verbanden en ziet continu kansen voor verbetering en groei. De E-commerce Manager schakelt intensief met de directie en adviseert hen in de te volgen strategie om de ambities te realiseren. Evenredig met de groei van de organisatie bouwt hij/zij een eigen team op en rapporteert direct aan de directie van HB Care.

ERVARING

- Minimaal 6 jaar relevante ervaring in een brede commerciële e-commerce en/of online marketing positie
- Ervaring in performance marketing, data-analyse, A/B testen en email marketing

PERSOONLIJKHEID

- Analytisch sterk
- Resultaatgericht
- Proactief
- Ondernemend
- Communicatief sterk



LIJNDEN
(SCHIPHOL)



CONTACT



SUZANNE GOEDHART-LIMMEN

Senior Consultant Top of Minds Digital Executives

suzanne@topofminds.com