

#VACATURE

HEMA

HEAD OF ONLINE TRADING

Van dripcakes tot badmode tot verzekeringen. Ruim 32.000 producten, één merk. Dat is echt HEMA. En voor wie dat niet genoeg is, is er ook "meer HEMA: de klantenpas op z'n leukst". In Nederland, maar inmiddels ook een begrip in België, Frankrijk, Duitsland en Engeland. Vooral het online kanaal zorgt voor substantiële groei. De Head of Online Trading zorgt dat die groei verder doorzet.

ECHT HEMA

Dat HEMA een acroniem is van Hollandsche Eenheidsprijzen Maatschappij Amsterdam, dat weet niet iedere Nederlander. Wat we wel allemaal weten, is waar HEMA echt voor staat: hoge kwaliteit, fris design en een scherpe prijs. Met die filosofie blijft het merk al bijna een eeuw bij de tijd. Om relevant te blijven wordt er binnen HEMA druk geïnnoweerd.

Sinds HEMA eind 2018 werd overgenomen door Ramphastos, de investeringsmaatschappij van Marcel Boekhoorn, neemt de slagkracht van de organisatie steeds verder toe. Boekhoorn heeft een duidelijk doel: HEMA laten groeien. Dat blijkt ook uit de nieuwe strategische plannen die HEMA recent bekend maakte. **Drie belangrijke groeipijlers zijn: →**

1

MERK

Het concern wil niet alleen groeien langs de retail-as, maar ook als consumer brand. Artikelen van het merk HEMA zullen ook via andere winkelketens en webshops aangeboden worden. Een voorbeeld hiervan is dat Albert Heijn en HEMA in het najaar van 2019 samen twee pilotwinkels zullen openen in Utrecht en Rotterdam.

2

INTERNATIONAAL

HEMA wil uitgroeien tot een wereldmerk. Om die ambitie versneld en tegen lagere investeringskosten waar te maken gaat HEMA in zee met masterfranchise-partners die meerdere warenhuizen in het buitenland zullen openen.

3

E-COMMERCE

Bij HEMA betekent e-commerce omnichannel retail. Om een naadloze klantervaring tussen alle touch-points te creëren heeft HEMA een state-of-the-art omnichannel platform opgebouwd waarin de webshop, loyalty app en het CRM- en order-managementsysteem vloeiend in elkaar overgaan.

“HEMA zit in het hoofd en hart van bijna elke Nederlander. Dat bewijst ook de lange historie die Hema heeft. Aan ons de taak om goed te luisteren en die relevantie te blijven bieden. Daarnaast willen we onze groei internationaal verder versnellen.”

RAPH SCHRÖDER, HEAD OF E-COMMERCE

OVER DE VACATURE

HEAD OF ONLINE TRADING

Dit is geen rol voor iemand die op de winkel wil passen; deze rol zorgt voor verandering binnen de organisatie. De Head of Online Trading is direct verantwoordelijk voor de online resultaten van vrijwel alle categorieën, zowel in Nederland als Internationaal. E-commerce is het hardst groeiende onderdeel van HEMA. De marges en de belangen zijn groot. Lineair voortzetten van de huidige groei zal uitmonden in serieuze marktaandeelen binnen Europa.

De Head of Online Trading is lid van het E-commerce MT en werkt nauw samen met de Categorie & Inkoop Units (binnen HEMA "Worlds" genoemd), IT en Online Marketing. Hij/zij rapporteert aan de Head of E-Commerce, Raph Schröder. Dit is dan ook een rol met veel exposure binnen de organisatie.

De Head of Online Trading geeft leiding aan in totaal ongeveer 20 fte. De direct reports van deze rol zijn de e-Category Managers (voor de categorieën Fashion, Hardware en Food), International Manager (met als scope België, Duitsland, Frankrijk en Engeland), een Conversion Lead en een Product Data Analyst. De inhoudelijke expertise van dit team is de drijvende kracht achter de groei van het e-commerce kanaal tot nu toe. De Head of Online Trading versterkt deze groei verder door:

- *De visie te vertalen in een roadmap voor online sales en deze te implementeren;*
- *De ontwikkeling van digitale innovaties zoals personalisatie aanjagen;*
- *Interne relaties te managen en het belang van Online te vertegenwoordigen binnen de commerciële organisatie.*



PROFIEL

- Minimaal 8 jaar ervaring, waarvan 5 in online sales
- Minimaal 3 jaar leidinggevende ervaring
- Toont senioriteit in team- en stakeholdermanagement
- Analytisch onderlegd
- Commercieel gedreven
- Resultaatgericht





CONTACT



MARLIES HOOGLIET
MANAGER
Marlies@topofminds.com