



#VACATURE

DIRECTOR STRATEGY & BUSINESS DEVELOPMENT

bol.com 

Met nadrukkelijke focus op platform en een ongekennde dynamiek in de markt, is bol.com strategisch de interessantste plek van dit moment. De Director Strategy & Business Development ontwikkelt, in deze succesbepalende periode, de richting. Ideaal voor een strategieconsultant rond Partner-niveau die op termijn de transitie naar de lijn wil maken. Team van 20 man.

OVER BOL.COM

Bol.com is allang niet meer 'gewoon' een online boekwinkel. Inmiddels is het bedrijf met meer dan 11 miljoen klanten de online marktleider in Nederland en België. Bol.com is uitgegroeid tot een volwaardig platform waar 30 duizend externe verkopers op zijn aangesloten die samen de helft van de bestellingen voor hun rekening nemen. Daarmee is het bedrijf het grootste online retail tech platform van de Benelux. En dat terwijl ze voor hun eigen gevoel nog maar net begonnen zijn.

In de beginnende dagen, als eerste Europese online boekwinkel, richtte bol.com zich op het aanbieden van een assortiment van ongekeerde omvang waar iedere klant vanuit zijn eigen huiskamer eenvoudig toegang toe had. Ook de mogelijkheid om je bestelling later te betalen en de supersnelle bezorging waren uniek voor die tijd.

Bij bol.com zit de ambitie om het iedere dag een stapje beter te doen diep in het DNA verweven. Al vanaf het allereerste moment heeft bol.com nauwkeurig onderzocht welke proposities aansloegen en wat er beter kon. Zo hebben ze zorgvuldig gebouwd aan een optimale klantervaring die op elk moment perfect aansluit bij de technologische mogelijkheden en de veranderende behoefte van de klant. Daarmee heeft bol.com het (online) retail landschap blijvend veranderd.

De indrukwekkende prijzenkast laat zien dat bol.coms aanpak werkt. De afgelopen jaren eindigde het platform stevast in de top-5 van meest klantvriendelijke bedrijven van Nederland, meest invloedrijke merken op social media en sterkste merken in retail.



DIRECTOR STRATEGY & BUSINESS DEVELOPMENT

De functie van Director Strategy & Business Development is een perfecte kans voor een senior strategieconsultant die tegen Partner aanzit maar op zoek is naar een andere uitdaging. Hij/zij gaat werken met Directielid, Platform Director en hiring manager Margaret Verstedden (ex-Partner bij Bain & Company) die een uitstekend trackrecord heeft in het begeleiden van ervaren professionals richting lijnmanagement op directieniveau.

De overgang van consulting naar Director Strategy & Business Development is inhoudelijk een overzichtelijke stap. Hij/zij gaat leidinggeven aan een team van 20 consultants (Business Developers en Proposition Developers) en ondersteunt de Directie en de bredere organisatie bij het ontwikkelen en implementeren van de strategie.

Maar de rol kent natuurlijk ook de nodige uitdagingen. Uitdagingen die de Director Strategy & Business Development optimaal voorbereiden op de stap naar lijnmanagement. Dat maakt deze functie uitermate geschikt voor iemand die zijn of haar operationele en interpersoonlijke vaardigheden verder wil ontwikkelen.

People management is een essentieel onderdeel van de rol. De Director Strategy & Business Development coacht, managet en inspireert het Business Development team dat bestaat uit professionals van hoog niveau met stevige expertise in strategie en implementatie. Hij/zij zorgt dat dit team dé plek is waar talent zich kan ontwikkelen door jonge supersterren aan zich te binden en hen alle ruimte te geven om te excelleren.

De drie belangrijkste verantwoordelijkheden van de Director Strategy & Business Development zijn:

VERANTWOORDELIJKHEID 1. INSPIRATIE

De Director Strategy & Business Development zorgt dat bol.com voorop blijft lopen waar het gaat om nieuwe business, ontwikkelingen, trends en technologische innovaties. Hij/zij is een bron van inspiratie voor de Directie en betreft het team van Directors en de bredere organisatie bij strategieontwikkeling.

VERANTWOORDELIJKHEID 2. LEIDERSCHAP

Tegenwoordig gaat leiderschap vooral over inhoud. Als platte, organische scale-up at scale, is bol.com daar een perfect voorbeeld van. In zo'n omgeving gaat leidinggeven om het bieden van kristalhelder perspectief en de autonomie om zelf de operationele richting te bepalen.

VERANTWOORDELIJKHEID 3. ONDERSTEUNING

De Director Strategy & Business Development is de rechterhand van de Platform Director. Met inhoudelijke ondersteuning en coördinatie helpt hij/zij het hele platformteam verder.

STRATEGISCH ONDERSTEUNEN VAN DE DIRECTIE

De Director Strategy & Business Development richt zich op een breed scala aan taken. Dat biedt hem/haar uitgebreid de kans de business van bol.com van begin tot eind te doorgronden. De voornaamste taken zijn:

- Zorgen voor een duidelijke en up-to-date strategische richting voor het platform.
- Volgen van de razendsnelle ontwikkelingen in de (internationale) markt en die vertalen naar strategische keuzes.
- Financiële plannen en modellen ontwikkelen op basis waarvan Ahold Delhaize de ambitieuze groeiambities kan financieren (samen met Finance).
- Strategieën en projecten voor bol.com ontwikkelen die ook bijdragen op groepsniveau (samen met Ahold Delhaize).
- Nieuwe samenwerkingsverbanden en acquisitiemogelijkheden onderzoeken (samen met M&A team van Ahold Delhaize).

“Meer dan 50% van onze omzet komt van onze platformpartners. Dat is enorm schaalbaar. Daarbij is er een enorm momentum voor digitale transformatie in retail. De kansen liggen voor het oprapen.”

– Margaret Versteden, Director Platform bij bol.com

ONTWIKKELEN VAN NIEUWE INNOVATIES EN BUSINESS IDEEËN

- Ontwikkelen van een 70/20/10 (toekomst/morgen/vandaag) pijplijn van strategische initiatieven via een agile proces met continue evaluatie en bijsturing.
- Prioriteren van de belangrijkste projecten en leads.





IDENTIFICEREN VAN KANSEN EN BEGELEIDEN VAN CONCEPT TOT IMPLEMENTATIE

- Optimaal prioriteren van de inzet van het Business Development team om nieuwe kansen te onderzoeken en om te zetten in operationele concepten.
- Managen van het projectportfolio, inclusief de overdracht van Business Development naar de business.
- Toezicht houden op grote commerciële onderhandelingen en daar Finance, Legal, andere teams en de Directie bij betrekken als dat nodig is.

KANDIDAATPROFIEL

- 10+ jaar werkervaring, waarvan minstens 6 bij een top tier Strategy Consultant of in Corporate Strategy
- Goed kunnen schakelen tussen strategie en operationele details
- Persoonlijk leiderschap
- Drive om nieuwe concepten tot commercieel succes te maken
- Werkt graag samen
- Vloeiend in Engels en bij voorkeur ook Nederlands
- Talent en ambitie om door te groeien naar senior lijnmanagement

MEER INFORMATIE

Bol.com werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.

Neem voor meer informatie contact op met Roland Vetten via

roland.vetten@topofminds.com.