



Lead Online Sales Commercial Banking

Bij ABN AMRO weten ze één ding zeker: de toekomst van bankieren is online. De Lead Online Sales is verantwoordelijk voor het opzetten, uitbouwen en maximaliseren van de online performance en experience van de digitale platformen van ABN AMRO Commercial Banking en tilt e-commerce binnen de bank naar een hoger niveau.

Voor wie?

- WO-niveau
- 8+ jaar werkervaring in e-commerce
- Leidinggevende ervaring
- Stakeholdermanagement
- Digital native
- Analytisch

Over ABN AMRO

'Banking for better, for generations to come': dat is het doel van ABN AMRO. Om die doelstelling te bereiken, kijkt de bank bij alles wat zij doet of het eventueel nóg beter kan. Door de juiste keuzes te maken, wil de bank een positieve en duurzame bijdrage leveren aan de samenleving.

In 2018 scherpste ABN AMRO haar strategie aan. De bank koos voor drie strategische pijlers: klanten helpen verduurzamen, hen zo efficiënt en snel mogelijk bedienen én investeren in een toekomstbestendige bank. Bij Commercial Banking (CB) draagt men zorg voor alle zakelijke klanten van de bank, variërend van kleine ZZP'ers tot grote klanten.

Digitale ervaring van de klant staat voorop

De toekomstbestendigheid en die snelle bediening van klanten is onlosmakelijk verweven met de online dienstverlening die de bank aanbiedt. Immers, de generations to come wenden zich voor bankzaken steeds meer tot het digitale domein. ABN AMRO wil dat klanten altijd en overal kunnen bankieren, op een snelle, efficiënte en duurzame manier. De digitale ervaring van de klant staat daarbij te allen tijde voorop.

ABN AMRO bevindt zich momenteel volop in de digitale transformatie. Doel: ervoor te zorgen dat de hoogwaardige dienstverlening waar de bank voor staat, digitaal ook optimaal is. Zowel op het gebied van online sales, dienstverlening en de overall digitale experience van de klant.



Lead Online Sales Commercial Banking

De Lead Online Sales Commercial Banking speelt een cruciale rol in de transformatie. Zij/hij is verantwoordelijk voor het opzetten, uitbouwen en maximaliseren van de online performance en experience van de digitale platformen van ABN AMRO Commercial Banking. Maximale salesimpact en optimale digital engagement voor bestaande klanten en prospects creëren: dat is het ultieme doel van de Lead Online Sales. Door een gedegen strategische blik op e-commerce te combineren met de beste praktische invulling, weet zij/hij de conversie stevig te verhogen en nieuwe leads te genereren.

Alle belanghebbenden aan boord

Gedurende het hele traject houdt de Lead Online Sales te allen tijde het vizier op de customer journey en ideale digitale ervaring van de klant. Daarnaast verliest zij/hij ook de verschillende interne en externe stakeholders en hun ambities, belangen en doelstellingen geen moment uit het oog: de Lead Online Sales weet alle drijfveren van de stakeholders succesvol te managen.

Strategie voor effectief e-commercebeleid uitstippelen

Een vloeiende klantreis en de beste digital experience zijn stap één; nieuwe leads en conversieverhoging zijn de logische vervolgstap. De Lead Online Sales zet de strategie uit voor een grondig, effectief e-commercebeleid waarmee alle doelstellingen gerealiseerd worden. Waarbij producten en diensten op het juiste moment in de journey aan de klant gepresenteerd worden, en deze dus optimaal converteren. Variërend van 'makkelijke' zaken als het openen van een rekening, tot een complex, volledig op maat gemaakt pakket.

Rechterhand én visionair

De Lead Online Sales vertolkt een dubbelrol: zij/hij is zowel de rechterhand van de Directeur E-commerce – aan wie ook direct gerapporteerd wordt – als de lead van het E-commerce & Services team. Dat team bestaat vooralsnog uit drie fte, maar zal, evenredig met de grote groeiambities, in de nabije toekomst uitbreiden. Daarnaast speelt deze persoon een cruciale rol in het verder uitbouwen van het e-commerce-kanaal.

Door de directeur met zijn/haar expertise en thought leadership te ondersteunen en daar waar nodig te challengen, levert de Lead Online Sales een wezenlijke bijdrage aan de step up die het e-commerce team wil maken.

Data vertalen naar actionable insights

Naast een strategische visie, geslepen stakeholdermanagement is ook een ijzersterk analytisch brein en een voorliefde voor cijfers en metrics onmisbaar voor de Lead Online Sales. Data kennen geen enkele geheimen voor deze persoon: zij/hij kan deze op elk gewenst ogenblik in heldere taal uiteenzetten en doorvertalen naar actionable insights waarmee webpagina's, funnels en projecten geoptimaliseerd kunnen worden. De Lead Online Sales schakelt naadloos tussen traffic, conversion, LTV en retention en zet alle tools en technieken in om op alle assen optimaal te performen. En spoort vervolgens direct haar/zijn team aan om de benodigde actie in de praktijk te brengen.

Commerciële mindset en proactieve attitude

De ideale kandidaat is een digital native met een scherp analytisch brein, een commerciële mindset en een flinke executiekracht. Een verbindende thought leader op het gebied van e-commerce, die zich bij het maken van keuzes laat leiden door data en de inhoud. Een ijzersterke stakeholdermanager die anderen makkelijk enthousiasmeert en motiveert. Bovenal is de Lead Online Sales een proactieve, resultaatgerichte go-getter die vastberaden is om e-commerce binnen Commercial Banking naar de volgende fase te leiden.

Diversiteit is key

Bij ABN AMRO zijn ze ervan overtuigd dat het succes van de bank valt of staat met de kwaliteit van hun mensen en hun ideeën. Echt verrassende inzichten en innovatieve oplossingen voor klanten ontstaan door een samenspel van culturen, kennis en ervaring, weten ze bij de bank. Diversiteit staat daarom hoog in het vaandel van de organisatie, die proactief een inclusieve cultuur stimuleert waarin alle medewerkers zich betrokken en gewaardeerd voelen.

"E-commerce is hard op weg het preferred kanaal te worden. Dat is de stip op de horizon waar we naartoe werken. De Lead Online Sales speelt een vitale rol in het uitstippelen en uitvoeren van de route naar die stip toe."

– Sonja Bodoux, Directeur E-commerce & Online Services





Interesse?

ABN AMRO werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Vivian den Dekker.

Vivian den Dekker

vivian.dendekker@topofminds.com

