



bol.com⁶⁰

KANDIDAATPROFIEL

Lead Partner Acceptation

Voor wie?

- 5+ jaar werkervaring
- Project ervaring
- Stakeholdermanagement
- Affiniteit met of kennis van Quality
- Data & Analytics (incl. SQL)





Het platform opschalen en nieuwe platformpartners aansluiten, zijn centrale onderdelen van bol.coms groeistrategie. De Lead Partner Acceptation zorgt dat nieuwe verkooppartners op het platform dezelfde torenhoge kwaliteit en inspirerende ervaring bieden als bol.com zelf.





OVER HET BEDRIJF

Over Bol.com

Bol.com staat voor gemak, service en inspiratie. Het bedrijf is – met 11,5 miljoen actieve klanten – de populairste winkel van Nederland en België. Het enorme assortiment bestaat uit ruim 23 miljoen artikelen; van e-books tot tuinmeubilair en van laptops tot woonaccessoires. Maar bol.com is meer dan alleen een webwinkel. Het is ook een platform waarop 35 duizend externe verkopers hun producten aanbieden. Zij profiteren van bol.com's ongekennde customer journey en het gigantische bereik.

Tussen 2011 en 2019 is de omzet met meer dan 600 procent gegroeid. En het eindpunt is nog lang niet in zicht. Het bedrijf wil blijven uitbreiden, hoe sneller hoe beter. Hiervoor werkt bol.com voortdurend aan het verbeteren van haar proposities, het aantrekken van nieuw talent en het opschalen van de logistiek.

De waardering voor bol.com blijkt niet alleen uit het groeiend aantal klanten. De e-tailer staat ook stevast in de top-5 van meest klantvriendelijke bedrijven van Nederland en in de top-3 van meest invloedrijke merken op social media. Daarnaast sleept het bedrijf jaar in jaar uit de nodige publieks- en vakprijzen in de wacht.



VACATURE

Lead Partner Acceptation

Bol.com staat voor kwaliteit: een enorm assortiment, hoogwaardige producten, snelle levering en goede service. Kwaliteit is wat het bedrijf een edge geeft ten opzichte van de internationale platformen, en kwaliteit is waarom online shoppen voor meer dan elf miljoen consumenten begint bij bol.com. Nu de platformpartners steeds meer transacties voor hun rekening nemen, is het een extra uitdaging om die kwaliteitsbelofte bestelling na bestelling waar te maken.

De Lead Partner Acceptation (onderdeel van het nieuwe team New Partner Quality & Special Projects) zorgt ervoor dat nieuwe partners – van erkende retailers tot zolderkamerstart-ups – aan kunnen haken bij bol.coms hoge kwaliteitsstandaarden. In deze rol is de Partner Acceptation in de lead om samen met een multidisciplinair team van onder andere business analisten en product owners de kwaliteitschecks van het partner acceptatie proces verder door te ontwikkelen.

“De Lead Partner Acceptation die ik zoek, durft een stap verder te denken. Hij/zij challengeert onze vaste processen met vernieuwende, datagedreven ideeën.” – Jochem van Soest, Head of Partner Verification & New Projects Strategie en Data-analyses vormen de kern van de rol en zitten dicht tegen het gebied fraude & risico aan. ▶

Hij/zij bepaalt met zijn of haar team bijvoorbeeld hoeveel verkoopaccounts een partner mag hebben, denkt na hoe Bol.com een account verifieerd aan de hand van IBAN en hoe Bol.com een lidmaatschap voor nieuwe partners kan opzetten. Het gaat het niet alleen om die strategische mindset, maar ook met analyses richting geven aan deze onderwerpen. Een voorbeeld: hoe creëer je intern een feedbackloop om het risicoprofiel van een partner up-to-date te houden? En daadwerkelijk die informatie intern te gebruiken zodat een partner met een hoog risicoprofiel een andere journey doorloopt dan een partner die dat niet heeft.

Het werk is snel en dynamisch: geen eindeloze overleggen maar binnen no-time van idee naar test naar implementatie. Hij/zij krijgt alle ruimte om zelfstandig experimenten op te zetten en zijn/haar ideeën te toetsen. ■



Interesse?

Bol.com werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem voor meer informatie contact op met Annelijn Nijhuis via annelijn.nijhuis@topofminds.com



“De Lead Partner Acceptation die ik zoek, durft een stap verder te denken. Hij/zij challenget onze vaste processen met vernieuwende, datagedreven ideeën.”

Jochem van Soest, Head of Partner Verification & New Projects