

KANDIDAATPROFIEL

Business Development Manager Wonen

Voor wie?

- 5+ jaar werkervaring in DIY of home deco
- Analytisch
- Zelfstarter
- Communicatief sterk
- Stakeholdermanagement
- Teamplayer



De tijd dat bol.com een 'gewone' webwinkel was, ligt ver achter ons. Inmiddels verkopen zo'n 40.000 zakelijke partners hun producten op het platform van bol.com. Het aandeel partners uit de DIY- en Livingmarkt is nog bescheiden. Door daar verandering in te brengen, staat de Business Development Manager Wonen aan de basis van verdere groei van het ecosysteem.





OVER HET BEDRIJF

Over Bol.com

Rewind naar 1999, het jaar waarin bol.com het levenslicht zag en een ware revolutie in het retaillandschap ontketende. De ommekeer die de Duitse oprichter – het Duitse mediaconcern Bertelsmann AG – destijds in gang zette, duurt tot vandaag de dag voort. Inmiddels vaart bol.com al jaren onder de vlag van Ahold en de Belgische Delhaize Group, maar is de missie onveranderd gebleven: retail blijvend veranderen om het dagelijks leven van de consument makkelijker te maken.

Daar slaagt de marktleider in België en Nederland bovengemiddeld goed in, zo laten de cijfers zien. In 2019 boekte bol.com nog een recordomzet van 2,8 miljard euro. De coronacrisis betekende voor het bedrijf een uitermate succesvol jaar: bol.com sluit 2020 af met een ongeëvenaarde stijging in de verkoopcijfers.

Transformatie naar platformorganisatie

De coronacrisis is niet de enige stuwende kracht achter die exponentiële groei, integendeel. De verschuiving in focus die bol.com de afgelopen jaren doormaakte, speelt eveneens een cruciale rol. Het platform bewoog van een traditionele webshop steeds meer in de richting van een overkoepelend platform waarop verschillende aanbieders hun producten kunnen aanbieden.

Op dit moment telt bol.com ongeveer 40.000 aangesloten externe partijen die ongeveer de helft van de bestellingen voor hun rekening nemen. Dat is fijn voor bol.com, die daarmee de klant nog meer keuze en variatie biedt. Omgekeerd maken de partners dankbaar gebruik van het enorme bereik dat bol.com heeft, en varen gretig mee op de mogelijkheden die dat biedt. Niet verrassend dus dat het aantal verkooppartners die aan willen sluiten, in rap tempo toeneemt.



VACATURE

Business Development Manager Wonen

Dat kan nog niet volmondig gezegd worden van verkopers in het DIY- en Livingsegment. Denk aan interieurproducten voor in en om het huis, evenals aan alles wat 'levend groen' heet. Van alle segmenten die hun weg naar bol.com gevonden hebben, blijft deze van oudsher traditionele markt daarin nog wat achter. De Business Development Manager Wonen kent de markt goed, analyseert huidige en toekomstige klantbehoeften en identificeert partijen die deze kunnen invullen. Zij/hij heeft het netwerk en de ingangen om bij (potentiële) key accounts aan tafel te komen en kan, eenmaal aan tafel, op elk niveau een volwaardig inhoudelijk gesprek voeren.

Consultative selling

Want dat sommige partijen in dit marktsegment wat meer overtuiging nodig hebben om aan te haken bij bol.com, staat vast. Nog niet elke organisatie in de DIY- en Living-categorie is optimaal ingericht voor het online domein. Dat is zowel een nadeel als een enorme kans: juist daarom is er voor de markt nog enorm veel te winnen. Met haar/zijn gedegen kennis van de markt, productinhoudelijke kennis en sterke communicatieve vaardigheden weet de Business Development Manager Wonen partijen te overtuigen dat samenwerken met bol.com the way forward is.

Hoe de Business Development Manager dat doet, mag zij/hij grotendeels zelf bepalen. De rol komt met veel verantwoordelijkheid en vrijheid: paden zijn nog niet volledig geplaveid of uitgekristalliseerd. Zij/hij maakt samen met zeven andere business development managers deel uit van het acquisitieteam: een dynamisch team met een groot saamhorigheidsgevoel en hoog ambitieniveau. Rapporteren gebeurt direct aan Menno Zwiars, Acquisitiemanager Nederland.

Overtuigingskracht en doorzettingsvermogen

De ideale kandidaat heeft commerciële (verkoop)ervaring in de Woon- en DIY-markt en snapt hoe de hazen in dit speelveld lopen. Analytische skills zijn eveneens een must: de Business Development Manager kan uit data in verschillende dashboards en tools de essentie herleiden, en ze vervolgens moeiteloos doorvertalen naar sterke commerciële proposities. Tot slot mogen sterke communicatieve vaardigheden, een gezonde dosis overtuigingskracht en doorzettingsvermogen niet ontbreken: die heeft de Business Development Manager Wonen nodig in om in relatief korte tijd partners aan zich te binden. ■

Interesse?

Bol.com werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem voor meer informatie contact op met Wiebe Smit via wiebe.smit@topofminds.com



“De rol van Business Development Manager Wonen komt met veel verantwoordelijkheid en vrijheid, die ik haar/hem vol vertrouwen geef. Samen gaan we voor het beste resultaat!”

**Menno Zwiars,
Acquisitiemanager bol.com
Nederland**