



NADUVI

FUNCTIEPROFIEL

Revenue Manager

KANDIDAATPROFIEL

- Master in relevant veld (bijv. Finance of Business Administration)
- 5+ jaar werkervaring in e-commerce of consulting
- Affiniteit met Home & Living
- Analytisch
- Ervaring met Excel en bij voorkeur ook met SQL en visualisatietools als Data Studio of Tableau

De Revenue Manager van NADUVI – de online marketplace in Home & Living – wordt verantwoordelijk voor een gigantisch assortiment. Zij/hij verbindt vraag en aanbod door de juiste spullen op het juiste moment en voor een mooie prijs onder de aandacht te brengen. Zo is zij/hij bepalend voor het succes van een veelbelovende scale-up.





Over NADUVI

NADUVI is een gloednieuwe online marketplace gericht op Home & Living. Van woonkamer tot keuken en van tuin tot badkamer, het bedrijf helpt interieurliefhebbers de mooiste spullen voor in en rond het huis te vinden, tegen de beste prijs en altijd met korting. De outlet werkt samen met meer dan 200 zorgvuldig geselecteerde topmerken, waaronder: Zuiver, Dutchbone, Rivière Maison, Goossens en Riverdale.

NADUVI biedt merken, makers en boutiques de mogelijkheid hun producten – vaak uit vorige collecties – opnieuw in de schijnwerpers te zetten. De partners verkopen via NADUVI's ingenieuze platform, waar ze op verschillende manieren eenvoudig mee kunnen integreren, hun items rechtstreeks aan de consument. Een goede oplossing om hoogwaardige interieurartikelen een nieuwe kans te geven en tegelijkertijd mensen blij te maken met hoge kortingen.

De start-up combineert de kick van een goede deal met een geweldige shopervaring. Niet voor niets beoordelen klanten NADUVI met 4,8 sterren op Google en 4,6 sterren op Trustpilot. Mede dankzij deze ijzersterke gebruikerservaring is het bedrijf tijdens de Shopping Awards 2020 bekroond met de 'Beste Starter Award'.



NADUVI heeft in haar nog geen tweejarig bestaan een ongelooflijke prestatie neergezet. Het bedrijf heeft veel topmerken aangesloten op haar platform, het aantal bestellingen flink zien groeien en het team snel uitgebreid (nu 50 ambitieuze ondernemers, geleid door een ervaren managementteam met veel kennis van de sector). Inmiddels is NADUVI de grootste online interieur-outlet van Nederland en helemaal klaar voor de volgende stap: van Nederlandse start-up naar internationale scale-up.



Revenue Manager

De Revenue Manager zorgt ervoor dat de klanten van NADUVI de juiste producten weten te vinden en vervolgens kopen tegen de juiste prijs. Met een snelgroeiend assortiment van 30.000+ artikelen en 200+ merken is dit een behoorlijke uitdaging. De Revenue Manager rapporteert aan de Head of Revenue en is onderdeel van het Commercial Team.

Met gevoel voor de categorie en een datagedreven aanpak optimaliseert de Revenue Manager het assortiment. Zo zorgt zij/hij voor een goede pricing en ranking. De Revenue Manager is ook verantwoordelijk voor het uitbreiden van het assortiment. Zij/hij voert onder andere white spot-analyses uit en kijkt naar concurrenten om te ontdekken hoe NADUVI's aanbod nog beter aan kan sluiten op de wensen van de consument.

Samenwerking is een belangrijk onderdeel van de rol. De Revenue Manager werkt samen met het Partnership en het Sourcing Team om de juiste producten voor de juiste prijs toe te voegen aan het assortiment en om met NADUVI's partners nieuwe prijsmodellen te verkennen. Daarnaast werkt de Revenue Manager met Analytics aan dynamische pricing modellen, met Business Analysts aan nieuwe algoritmes (bijv. voor ranking) en overlegt zij/hij met Marketing over de promotieagenda.

Wat de rol extra interessant en uitdagend maakt, is dat de Revenue Manager de kans krijgt om een het volledige assortiment van meer dan 30.000 verschillende artikelen te managen. Daarmee heeft zij/hij een enorme impact op het succes van de business. ■

Interesse? NADUVI werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Annelijn Nijhuis via annelijn.nijhuis@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“We willen de komende maanden gigantische stappen zetten. De Revenue Manager brengt daar – op basis van data – focus in aan. Zij/hij identificeert de belangrijkste categorieën, zorgt dat die commercieel helemaal top zijn en bouwt vanaf daar verder.”

Laurens Priem, Head of Revenue