



FUNCTIEPROFIEL

Head of International Marketplaces

KANDIDAATPROFIEL

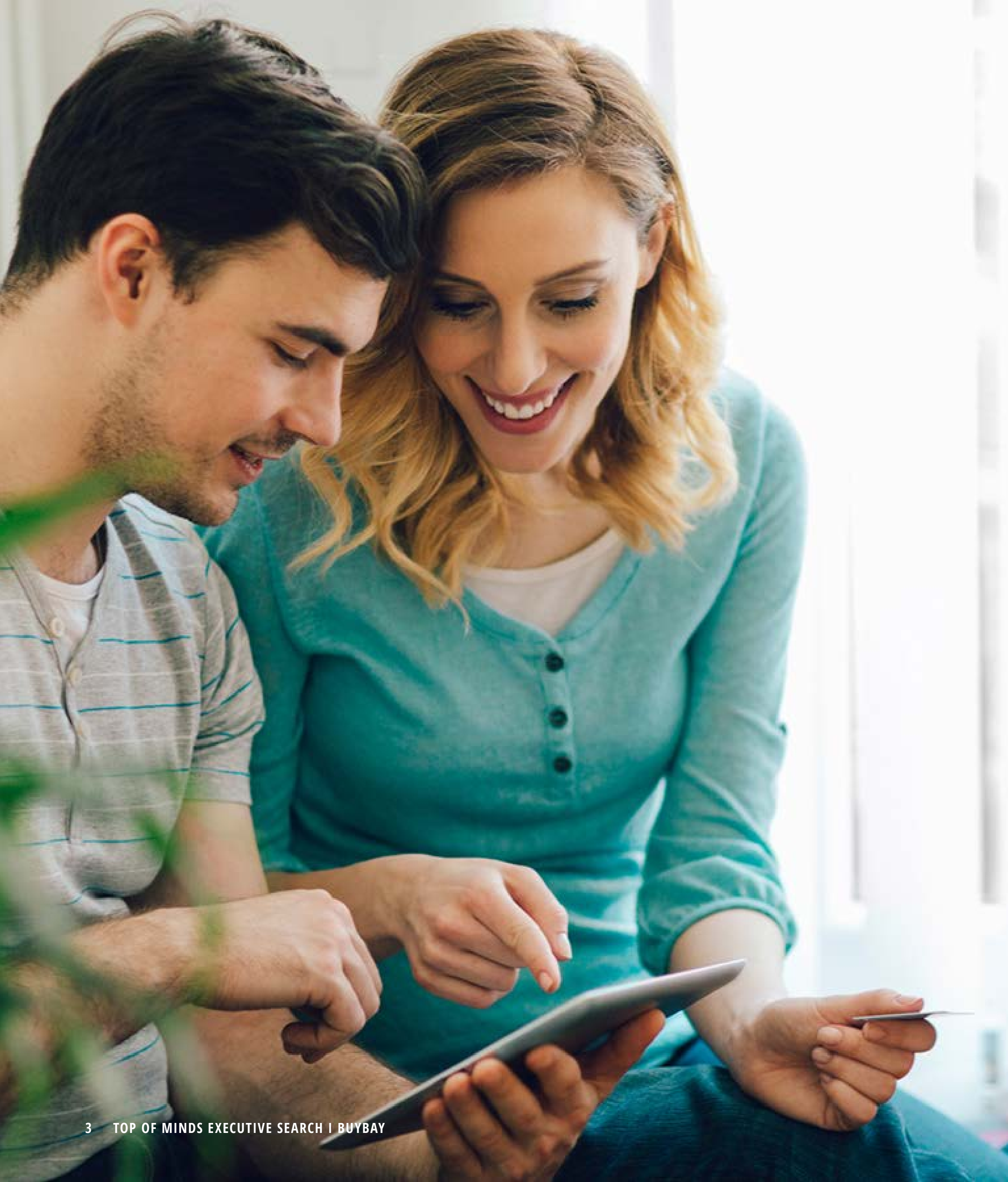
- Minimaal 7 jaar commerciële werkervaring
- Ervaring bij/met (internationale) marketplaces is een pre
- Analytisch & expansie-gedreven
- (Commerciële) strategie
- Spreekt en schrijft vloeiend Engels, Nederlands en/of Duits is een pre

Amsterdam Vanaf 7 jaar werkervaring



Waar anderen problemen zien, ziet BuyBay oplossingen voor het toenemende aantal retourproducten.

Via slimme software en een innovatief logistiek proces geeft BuyBay teruggestuurde items een tweede kans. Het resultaat: maximale winst voor partners, minder verspilling en een duurzamere wereld. Inmiddels zit de scale-up midden in Europese expansie, waarbij de Head of International Marketplaces zich richt op het optimaliseren van alle Europese marktplaatsen.



OVER HET BEDRIJF

BuyBay

BuyBay is een snelgroeende tech scale-up die streeft naar e-commerce met zero-waste. Om dit te realiseren geeft het teruggestuurde producten een tweede kans. E-tailers, retailers, distributeurs en fabrikanten werken samen met BuyBay om hun retourzendingen om te zetten in inkomsten: een bewezen bedrijfsmodel met grote voordelen voor het milieu.

Doel

Wereldwijd stoppen mensen elke dag vier miljard artikelen in hun online winkelwagentjes, waarvan uiteindelijk vijftien procent wordt geretourneerd. Soms voldoen artikelen namelijk niet aan de verwachtingen of zijn er bewust meerdere artikelen gekocht om thuis te vergelijken. Handig voor de koper, maar ze veranderen van een waardevol product in een last voor de verkoper. Voor veel bedrijven wegen de kosten van het complexe, omgekeerde, logistieke proces zwaarder dan de voordelen. Plotseling lijkt het massaal vernietigen van alle retourzendingen een realistische optie met een grootschalige milieu-impact als gevolg. Wat BuyBay betreft, is dit rampenscenario voor altijd verleden tijd. Sinds haar oprichting in 2014 helpt BuyBay grote en kleine e-commercebedrijven, fabrikanten en distributeurs maximale winst te halen uit hun retourzendingen.

Proces

BuyBay verwerkt, repareert en catalogiseert retourproducten voor bekende namen als bol.com, Blokker, Acer en dpd. De software van BuyBay koppelt het object vervolgens aan een nieuwe koper via bestaande online marketplaces, zoals eBay, Amazon, bol.com en Blokker. Deze geavanceerde grading- en pricing-

software maakt gebruik van historische data om de prijs en de tijd voor elk afzonderlijk product te optimaliseren. Het resultaat is een win-win-winsituatie. De klanten van BuyBay zien hun retourzendingen omgezet worden in inkomsten, de nieuwe koper krijgt het gewenste product tegen een gereduceerd tarief en het belangrijkste: het milieu heeft baat bij minder verspilling.

Proces

BuyBay verwerkt, repareert en catalogiseert retourproducten voor bekende namen als bol.com, Blokker, Acer en dpd. De software van BuyBay koppelt het object vervolgens aan een nieuwe koper via bestaande online marketplaces, zoals eBay, Amazon, bol.com en Blokker. Deze geavanceerde grading- en pricing-software maakt gebruik van historische data om de prijs en de tijd voor elk afzonderlijk product te optimaliseren. Het resultaat is een win-win-winsituatie. De klanten van BuyBay zien hun retourzendingen omgezet worden in inkomsten, de nieuwe koper krijgt het gewenste product tegen een gereduceerd tarief en het belangrijkste: het milieu heeft baat bij minder verspilling.

Plannen

In 2019 hebben de founders de leiding van de scale-up overgedragen aan een nieuw managementteam. Daarnaast is er een kantoor in Keulen geopend, heeft BuyBay een eigen B2B-veilingplatform Beluga Auctions gelanceerd en is de omzet gigantisch gestegen. En nu het positieve corona-effect op e-commerce minder wordt, blijft de sterke groei zichtbaar door de vele nieuwe partners en uitbreidingen van bestaande partners. Kortom: het BuyBay-concept is geslaagd en klaar om de rest van de wereld te veroveren, te beginnen met Europa.

Om de gewenste internationale groei te versnellen, is er een belangrijke taak weggelegd voor de Head of International Marketplaces en haar/zijn team. Zij/hij neemt plaats in het team van Chief Revenue Officer, Chiel Bosgoed, aan wie zij/hij direct rapporteert. In dit team draait alles om de consument en werken ze met een kraakheldere missie: via de online verkoopkanalen, zo snel mogelijk de hoogst mogelijke waarde uit de geretourneerde producten halen.



Head of International Marketplaces

De Head of International Marketplaces bij BuyBay krijgt een unieke kans, namelijk: haar/zijn strategische e-commerce kennis inzetten – en via een steile leercurve snel verder verdiepen – om met het team een wereldwijd probleem op te lossen. Om dit te realiseren, start zij/hij op basis van het bestaande proces met de strategieontwikkeling voor een sterk Europees sales beleid voor de online marketplaces waar producten verkocht worden. Elk land krijgt een eigen strategie, met als eerste in de rij: Duitsland.

Wat wil de consument? Wat zijn de beste voorwaarden? En hoe kunnen we meer waarde uit producten halen én sneller groeien? De Head of International Marketplaces duikt samen met het team in de beschikbare data om te achterhalen hoe je de marktplaatsen optimaal gebruikt om alle retourproducten een nieuwe eigenaar te geven. Van prijsstrategieën tot yield management, dankzij grondige kennis van online sales-optimalisatie lukt het haar/hem om de nummer 1-positie op elk gewenst platform te scoren. Om deze rol tot een daverend succes te maken, brengt de ideale kandidaat analytische skills, ondernemerschap én een gezonde dosis idealisme met zich mee.

Waar de Head of International Marketplaces zich met een helikopterblik richt op de toekomst van BuyBay, voert haar/zijn team de dagelijkse operatie uit. Het huidige team richt zich puur op de Benelux en bestaat momenteel uit een

Marketplace Manager en een Business Analyst. Samen met hen bewaakt de Head of International Marketplaces de hoge standaard en breidt het team verder uit met twee fte voor Duitsland. Om zo lean mogelijk te opereren, wordt er veel gedigitaliseerd en dus schakelt de Head of International Marketplaces veel met de IT-afdeling. Andere belangrijke interne stakeholders zijn de afdelingen Operations, Business Development en Customer Service.

Als zero waste company biedt BuyBay een omgeving waarin groei, zorg, ambitie en een positieve mindset leidend zijn. De Head of International Marketplaces draagt samen met het enthousiaste BuyBay-team effectief bij aan een duurzamere wereld. Werken bij deze innovatieve scale-up staat garant voor de intrinsieke motivatie om de BuyBay-missie te verwezenlijken. Verder kan zij/hij rekenen op veel vrijheid, ruimte voor eigen initiatief, de focus op persoonlijke en professionele ontwikkeling, en veel onderlinge hulp. ■

Interesse? BuyBay werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Janko Klaijzen via JankoKlaijzen@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Als Head of International Marketplaces werk je mee aan onze missie om alle retourproducten in heel Europa een tweede leven te geven. Zij/hij kan bij ons echt snel het verschil maken en een eigen stempel drukken op deze expansie.”

Chiel Bosgoed, Chief Revenue Officer