



FUNCTIEPROFIEL

Propositiemanager Select

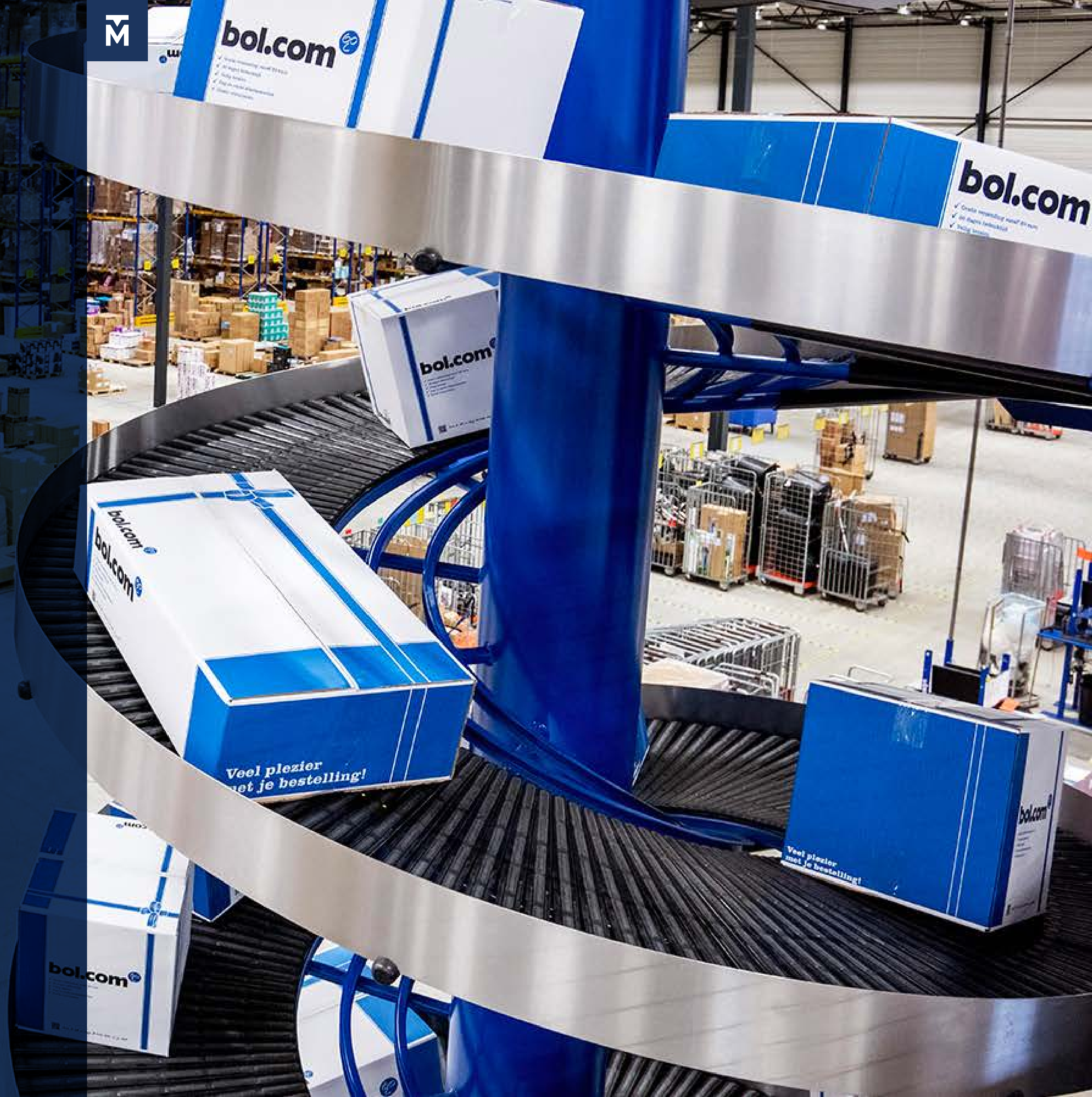
KANDIDAATPROFIEL

- Minimaal 5 jaar werkervaring
- Als consultant, product-/programmamanager of in een commerciële rol
- Strategisch en besluitvaardig
- Datagedreven en analytisch
- Commercieel sterk
- Overtuigingskracht
- Pragmatische, resultaatgerichte mentaliteit

📍 Utrecht 📁 Vanaf 5 jaar werkervaring



Nooit meer verzendkosten. Extra korting op de populairste producten. Retourproducten gewoon thuis op laten halen. Met Select van bol.com heb je het allemaal, en meer. De Propositiemanager Select ontwikkelt en optimaliseert innovatieve proposities om steeds meer Select-klanten aan te trekken en de retentie te verhogen.



bol.com

Bol.com staat voor gemak, service en inspiratie. Het bedrijf is – met 11,5 miljoen actieve klanten – verreweg de populairste winkel van Nederland en België. Het assortiment bestaat uit ruim dertig 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 39.000 externe verkopers hun producten aanbieden. Zij profiteren van bol.coms succesvolle customer experience en het gigantische bereik dat het platform heeft. Bol.com is zeker geen ‘traditionele’ webwinkel (meer): het bedrijf is vol in transitie naar een online retail tech platform.

Over bol.com Select

Weinig bedrijven groeien zo hard als bol.com. Tussen 2011 en 2019 groeide de omzet met meer dan zeshonderd procent. En het eindpunt is nog lang niet in zicht. Select levert een grote bijdrage aan die exponentiële groei. Select is het beste te vergelijken met een loyaltyprogramma. Voor 9,99 euro per jaar krijgen members toegang tot steeds meer proposities die helpen bij het winkelen bij bol.com en het winkelen voordeliger maken. Er zijn op dit moment meerdere innovaties in de pijplijn. Wat ze precies inhouden is nog topgeheim, maar ze dragen allemaal bij aan één missie: alle Select-leden verder op weg helpen en hen exclusieve voordelen bieden.

Propositiemanager Select

De Propositiemanager Select ontwikkelt op basis van kwantitatieve en kwalitatieve gegevens bestaande en nieuwe voordeelproposities. Zij/hij is verantwoordelijk voor de strategie, tactiek, de operationele aansturing (samen met de Programma Managers), en de performance van de voordeelpropositie binnen Select. Het uiteindelijke doel is klanten te transformeren tot trouwe fans. Die missie wordt meetbaar uitgedrukt in acquisitie van nieuwe Select-leden, retentie van bestaande Select-leden en de interactie-frequentie met het programma.

De afgelopen jaren is Select hard gegroeid waardoor zowel de huidige penetratie als de lat voor verdere acquisitie hoog ligt. Het ontwikkelen, optimaliseren en promoten van bestaande en nieuwe voordeelproposities voor Select-leden speelt daarbij een essentiële rol.

De Propositiemanager Select voert de regie over het ontwikkelproces van de voordeelpropositie. Het merendeel van deze proposities zal binnen Select Deals

vallen, maar goede ideeën voor bol.com in bredere zin vallen ook binnen scope. De rol is een aantrekkelijke mix van uiteenlopende werkzaamheden:

- Data-crunchwerk – waar staat de propositie en hoe ontwikkelen de cijfers zich?
- Klassieke consulting-werkzaamheden – hoe kunnen we groei versnellen, wat zijn de kansen en wat zijn de bedreigingen?
- Business development – hoe komen we van klantconcept tot effectieve business- en IT-executie?
- De commerciële operatie adviseren om geselecteerde promoties te verdiepen – de Select-acties worden grotendeels gesponsord door betrokken leveranciers.
- Continue doorontwikkeling van de propositie – van persoonlijke korting tot early access, het testen van nieuwe producten, introduceren van een maandabonnement, ontwikkelen van aanvullende services, enzovoorts.

Goed om te weten: innoveren is zeker part of the job, maar het uitbouwen en wat goed is nog beter maken, is net zo belangrijk. Niet alleen door aan de propositie zelf te sleutelen, maar ook door die slimmer te vermarkten. Creativiteit, marketinginstinct en een commerciële kijk zijn dus essentieel. Ook stakeholdermanagement is belangrijk. Dat gaat om beslissers, counterparts binnen commercie en marketing en operationele collega's maar ook om leveranciers en partners die op het retail-platform ondernemen. ■

Interesse? Bol.com werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Catherine Visch via catherine.visch@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“De Propositiemanager Select is verantwoordelijk voor propositieverrijking én activatie van leden. Daarom mag je je in deze rol helemaal uitleven in de strategie, de businesscase tot in de puntjes doorrekenen, met commercie om tafel en de handen uit de mouwen steken om het uiteindelijk allemaal gedaan te krijgen. En dat samen met supergedreven collega's uit allerlei disciplines.”

Myrna Veenstra, Head of Customer Loyalty