



pols potten®

FUNCTIEPROFIEL

Head of E-commerce



KANDIDAATPROFIEL

- 10+ jaar relevante werkervaring
- Ervaring in het opzetten en optimaliseren van customer journeys
- Analytisch
- Ondernemend
- Scale-up mindset

📍 Aalsmeer 📁 Vanaf 10 jaar werkervaring

Het Nederlandse pols potten is 'een haven voor paradijsvogels'. De iconische interieuraccessoires worden wereldwijd verkocht bij uitsluitend toonaangevende concept stores, platformen en warenhuizen als De Bijenkorf, Selfridges, Farfetch en the Conran Store. Het bedrijf groeit hard en wil dat blijven doen. Door het e-commercekanaal verder uit te bouwen, speelt de Head of E-commerce een cruciale rol in die groeiambitie.





Over pols potten

Pols potten is het verhaal van ondernemer Erik Pol die op vakantie in Spanje van een plaatselijke pottenbakker een mooie terracotta plantenpot in handen gedrukt kreeg. De pot ging in de achterbak mee naar Nederland, en vond hier gretig aftrek bij Amsterdamse bloemenwinkels. Wat begon met een paar plantenpotten, groeide de afgelopen 35 jaar uit tot een wereldwijd bekend, high-end home-decomerk dat in 65 landen verkocht wordt. Iedereen met gevoel voor design kent de meubels, serviezen en accessoires van pols potten. Geen producten voor de massa, integendeel: elk item moet uniek zijn. Zoals ze bij pols potten zelf zeggen: 'Als we overgaan op lopende bandproductie, is het voorbij.'

Twee jaar geleden verkochten de eigenaren het bedrijf aan Private Equitypartij Karmijn Kapitaal. Met het instappen van Karmijn kan pols potten de groei van de afgelopen jaren verder versnellen. Het merk wil zowel in Nederland en Europa, als daarbuiten flink groeien, onder meer door nieuwe klanten aan te trekken, bestaande partnerships uit te bouwen en nieuwe producten te ontwikkelen. Een ijzersterk e-commercekanaal is een essentiële voorwaarde om de groei doelstellingen te realiseren. Een geweldige uitdaging voor een ondernemende Head of E-commerce.



Head of E-commerce

Versteving van de brand identity, verdere digitalisering en het implementeren van een omnichannelaanpak vormen de basisingrediënten van de ambitieuze groeiagenda. De Head of E-commerce zorgt ervoor dat dit alles op een gestructureerde, analytische en resultaatgedreven manier ontwikkeld en uitgevoerd wordt.

De gedreven Head of E-commerce weet precies wat nodig is om de online shopervaring van B2B- en B2C-klienten te optimaliseren, en traffic naar zowel de eigen website als externe sites te genereren. Zij/hij brengt – met behulp van Salesforce en het BI-tool dat momenteel gebouwd wordt – alle touchpoints in kaart en stippelt de customer journeys uit. Door daar op het juiste moment de juiste content aan te koppelen, zorgt zij/hij voor maximale conversie én tevreden klienten. De Head of E-commerce richt het digitale ecosysteem from scratch in en bouwt dit actief met zijn/haar team verder uit.

Nieuwe rol binnen pols potten

De rol is nieuw binnen de organisatie. Daardoor kan de Head of E-commerce de functie, het team en de kaders grotendeels zelf vormgeven. Dat zij/hij een goede bouwer is, staat vast. De Head of E-commerce is altijd op zoek naar manieren om

de online presence te vergroten, engagement te versterken en conversie te stuwen, en vertaalt deze moeiteloos door naar concrete verbeterplannen – die zij/hij vervolgens helder terugkoppelt aan het e-commerce team, developers of andere stakeholders. De Head of E-commerce is een uitstekende verbinder en creëert gemakkelijk draagvlak voor ideeën. Aan communicatieve vaardigheden, daadkracht en ambitie geen gebrek.

De Head of E-commerce stuurt een Social Media en Content-specialist, een DTP'er en marketing operations aan. Aan haar/hem om dat team op korte termijn uit te bouwen. De Head of E-commerce werkt nauw samen met CEO Victor van Nieuwenhuizen, aan wie zij/hij tevens direct rapporteert.

Strategisch, ondernemend en gestructureerd

De ideale kandidaat is een ervaren, inspirerende e-commerce professional met een uitgesproken strategische en analytische mindset. Tegelijkertijd denkt zij/hij ook in heldere processen, procedures en structuren, en kan zaken daardoor heel strak en gestructureerd in een organisatie verankeren. Eerdere ervaring met digitale transformatietrajecten en het laten groeien van een startup of scale-up is een must; kennis van platforms zoals Salesforce en Shopify een (grote) pre. ■



Interesse? Pols potten werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Florentine van de Loo via florentine.vandeloo@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

“De Head of E-commerce is end-to-end verantwoordelijk voor de e-commerce van pols potten. Die brede scope vraagt om een intelligente, analytische en ondernemende professional die de gehele online verkoop van pols potten naar de volgende fase loodst.”

Victor van Nieuwenhuizen, CEO