



FUNCTIEPROFIEL


# Propositie & Business Developer

## Kandidaatprofiel

- Vanaf vijf jaar ervaring
- Als strategieconsultant of business developer
- Ervaring met strategische groeiproposities en -projecten
- Analytisch
- Commercieel
- Stakeholdermanager

Utrecht Vanaf 5 jaar werkervaring





**De winkel van ons allemaal, wie kent hem niet? Een groot deel van haar succes dankt bol.com aan de 51.000 partners die op het platform ondernemen. Zowel die partners als bol.com zelf zijn gebaat bij snelle en betrouwbare levering. De Propositie & Business Developer ontwikkelt slimme strategische proposities om de logistieke diensten te optimaliseren.**



## Bol.com

**Bol.com is hét online platform van Nederland en België. Op dit platform hebben miljoenen Nederlandse en Belgische klanten keuze uit ruim 36 miljoen artikelen. Die reusachtige hoeveelheid artikelen is deels afkomstig van bol.com zelf, maar ook steeds vaker van een van de 51.000 zakelijke partners die op het platform ondernemen.**

Bol.com doet haar klanten enkele beloften. Een ervan is om bestellingen zo snel, betrouwbaar en flexibel mogelijk te leveren. Bij elk pakketje, of het nou via bol.com of een van de partners besteld is, moet die belofte waargemaakt worden. Gezien het indrukwekkende aantal bestellingen dat bol.com dagelijks verwerkt, kan dat best een uitdaging zijn. Daarom ontwikkelde het bedrijf twee logistieke diensten – ‘Levering via bol.com’ en ‘Verzenden via bol.com’ – waarbij partners gebruik kunnen maken van de warehouses, fulfilment- en verzendexpertise van bol.com. Het resultaat: geen verzendstress bij partners en betrouwbare levering voor klanten. Het aantal partners dat van deze diensten gebruikt maakt, neemt in rap tempo toe. De verwachting is dat binnen enkele jaren de helft van alles wat via bol.com gekocht wordt, via deze logistieke proposities bezorgd zal worden. Om partners en klanten optimaal te bedienen, en bol.com’s eigen groeiambities te kunnen verwezenlijken, moeten de strategische proposities datagedreven, efficiënt, commercieel interessant en maximaal schaalbaar zijn.





## Propositie & Business Developer

De Propositie & Business Developer is verantwoordelijk voor het (door) ontwikkelen en het continu verfijnen van deze proposities. Het identificeren en implementeren van verbeteringen staat voorop, uiteraard altijd bekeken vanuit het perspectief van partners en klanten, en vanuit het perspectief van bol.com zelf. Proposities hebben betrekking op verschillende zaken, waaronder pricing, logistieke ontzorging van partners en onboarding van nieuwe partners, om een paar voorbeelden te noemen. Maar de Propositie & Business Developer buigt zich ook over duurzaamheid, een thema dat bij bol.com hoog op de agenda staat. Bij elk project is de Propositie & Business Developer van A tot Z in de lead. Zij/hij bedenkt het idee, haakt de juiste stakeholders aan, implementeert de innovatie en zorgt ervoor dat het optimaal in de organisatie landt. Stakeholders bevinden zich in de hele organisatie, waaronder commerciële collega's van Netwerk Development en Partner Marketing, evenals collega's op senior management- en directorniveau.

Het logistieke propositieteam is groeiende. Binnen dit team werkt de Propositie & Business Developer nauw samen met andere propositie & business developers, data-analisten, propositiemanagers en de teamlead. Kennis van logistiek is geen harde eis: logistieke experts van bol.com ondersteunen de Propositie & Business Developer daar waar nodig.



De rol is een mooie kans voor een (strategie)consultant of een business developer met een sterk datagedreven en commercieel vizier die haar/zijn kennis en ervaring graag toepast in een zeer dynamische, innovatieve omgeving. Eerdere ervaring met het ontwikkelen of optimaliseren van groeiproposities is een must, net als de gave om snel te kunnen schakelen en verbanden te leggen. De ideale kandidaat is een strategisch brein dat zich soepel beweegt in een complex stakeholderveld, en haarscherp korte- en langetermijndoelstellingen van elkaar onderscheidt. Gewapend met deze skills, heldere strategische vergezichten en de overtuigende executiekracht om ontwikkelde proposities succesvol in de organisatie te verankeren, levert de Propositie & Business Developer een cruciale bijdrage aan verdere verbetering van de logistieke diensten van bol.com. ■

**Interesse?** Interesse? Bol.com werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Imke Peters via [imke.peters@topofminds.com](mailto:imke.peters@topofminds.com) om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Als Propositie & Business Developer zoom je in op vragen als ‘Hoe ontzorgen we partners het best op logistiek vlak?’, ‘Hoe optimaliseren we tarieven en kosten’, ‘Hoe kunnen we het voor partners nóg aantrekkelijker maken om via ons te ondernemen?’ en ‘Hoe kunnen we partners helpen duurzamer te opereren?’ Stuk voor stuk vragen waarmee je maximaal impact kunt maken op onze partners, klanten en bol.com zelf.”

Jeroen Magnus, Director Logistic Services