

Vacature bij ANWB

Interim Digital Commerce Director



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 15 jaar ervaring
- Al eerder een transitie geleid
- In een complexe digitale platformorganisatie
- Diepe kennis van CRM
- Ervaring met het aantrekken, activeren en behouden van klanten
- Commercieel sterk
- Organisatiesensitieve stakeholder- en verandermanager

 **Den Haag**

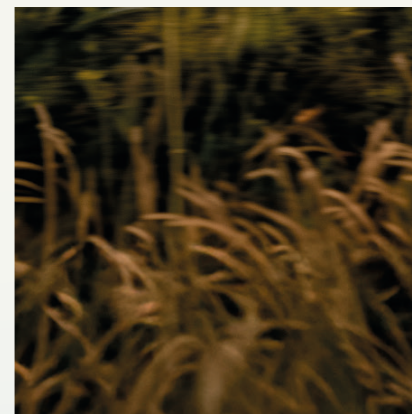
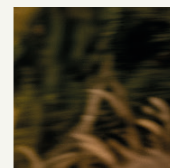
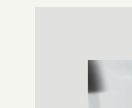
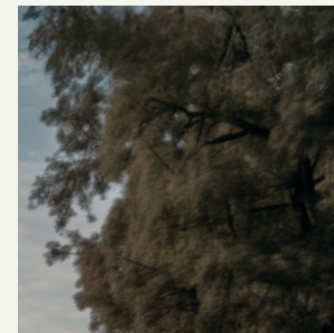
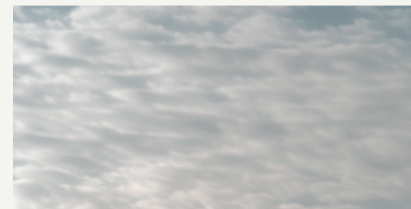
Digitale kanalen en het ledenplatform bepalen in toenemende mate de commerciële resultaten van ANWB. Om het platform verder te laten groeien en toekomstbestendig te maken, haalt de organisatie een Interim Digital Commerce Director aan boord die zorgt dat het platform de regie neemt over de commerciële funnel en de samenwerking tussen de kanalen binnen en buiten het platform versterkt.

Over ANWB

De Algemene Nederlandse Wielrijders Bond – beter bekend als ANWB – is een vereniging die met een unieke mix van belangenbehartiging en dienstverlening haar leden ondersteunt op het gebied van mobiliteit, vakantie en vrije tijd. Sinds de oprichting in 1883 groeide de organisatie uit tot een onmisbaar onderdeel van de Nederlandse samenleving. Met 5,3 miljoen leden is het zelfs een van de grootste verenigingen van ons land. Waar het grote publiek ANWB primair kent van de Wegenwacht, biedt de organisatie vandaag de dag een breed scala aan producten en diensten, variërend van verzekeringen en private lease tot energiecontracten en retail.

De strategische ambitie is helder: ANWB ontwikkelt zich van een merk met losse producten naar een geïntegreerde digitale platformorganisatie. Er is een ongeken- de hoeveelheid data beschikbaar, wat een zeldzame luxepositie tot commercieel verzilveren biedt. De ambitie is om de commerciële slagkracht te vergroten door meer samenhang te brengen in de manier waarop leden worden bereikt, geactiveerd en bediend over de volle breedte van het portfolio.

Binnen deze ontwikkeling krijgt het platform – dat drie jaar geleden werd gelanceerd – een zwaardere rol in het organiseren van commerciële groei richting de ledenmarkt. Het platform draagt bij aan het aantrekken van nieuwe leden en klanten, stimuleert cross- en upsell en zorgt voor consistente commerciële waarde over de verschillende business lines en proposities. De verantwoordelijkheid voor conversie, retentie, productontwikkeling en P&L blijft bij de business lines zelf liggen.





Interim Digital Commerce Director

De commerciële activiteiten binnen het platform zijn in de loop der tijd gegroeid en verspreid ingericht in de verschillende businesses. De huidige organisatie is vooral gericht op continuïteit van de operatie. De Digital Commerce Director zorgt voor meer samenhang en een toekomstbestendige inrichting van het commerciële domein, terwijl de dagelijkse operatie door de bestaande teams en tribes optimaal blijft draaien. De Interim Digital Commerce Director krijgt de opdracht als kwartiermaker tijdelijk regie te voeren over de commerciële activiteiten, de commerciële motor van het platform te professionaliseren en de samenwerking met de business lines structureel te versterken.

Binnen deze context gaat de Digital Commerce Director zorgen voor de bewaking van het overzicht over de volledige commerciële funnel – van acquisitie en activatie tot de inzet van owned traffic en content – en optimaliseert de funnel end-to-end. Zij/hij zet merk en communicatie in als hefboom om conversie te stimuleren en commerciële waarde te vergroten, terwijl de bijdrage van het platform aan ledenbehoud en cross-/upsell concreet vorm krijgt. De rol vertaalt commerciële ambitie naar een logische structuur met duidelijke governance, prioriteiten en KPI's.



In deze rol breng je versnipperde commerciële activiteiten samen en versterk je de samenwerking met de business lines, zonder de operationele verantwoordelijkheid over te nemen. Het is een mooie kans om onze commerciële slagkracht op een tastbare en duurzame manier te versterken en zo ons platform klaar te maken voor de volgende groeifase. In korte tijd kun je hier veel impact maken.”

▪ **Xander Kooij, Director ANWB Platform a.i.**

De Digital Commerce Director slaagt erin commerciële impact zichtbaar te maken in een complexe stakeholdercontext. Dat doet zij/hij op een empathische en prettige manier, waardoor mensen soepel meebewegen met veranderingen. In de dagelijkse praktijk werkt de Digital Commerce Director nauw samen met het Platform leadership team, de Interim Head of Product en de verschillende business lines, en rapporteert rechtstreeks aan Xander Kooij, CFO/Director Platform a.i., voor wie deze Director een inhoudelijk scherpe gesprekspartner is. Als deze interim Director na zes tot twaalf maanden vertrekt, laat zij/hij een operatie achter die volledig zelfstandig en gestructureerd functioneert.





Interesse?

ANWB werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.

Neem contact op met Marlies Hoogvliet via marlies.hoogvliet@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search