



PROFIEL

**Senior Business Developer
bol.com**



November 2011

ORGANISATIE PROFIEL - ALGEMEEN

BOL.COM

Bol.com is in de afgelopen twaalf jaar uitgegroeid tot de grootste en meest succesvolle online winkel van Nederland en is inmiddels één van de grootste retailers van het land in boeken, entertainment, speelgoed, elektronica en elektrische apparaten. Meer dan drie miljoen Nederlanders kopen regelmatig bij bol.com en dit aantal groeit nog steeds snel. In 2010 verkocht bol.com meer dan 16 miljoen artikelen met een totale omzet van EUR 318 miljoen. De website van Bol.com was volgens onderzoek van Multiscope vorig jaar de op vier na best bezochte site van Nederland. Daarnaast is Bol.com sinds vorig jaar ook in België actief waar het inmiddels (vooral in Vlaanderen) enkele tienduizenden klanten bedient.

De organisatie van bol.com is de afgelopen jaren sterk uitgebreid en verdubbeld in de laatste drie jaar, naar 350 FTE op dit moment. Bol.com is een organisatie met relatief jonge en hoogopgeleide medewerkers: de gemiddelde leeftijd is 34 jaar en ongeveer 75% van de medewerkers heeft een opleiding op HBO of universitair niveau. Kernwaarden van de bol.com cultuur zijn het streven naar succes, het nemen van verantwoordelijkheid, het samenwerken en tonen van collegialiteit, een kritische en constructieve houding gericht op vooruitgang en een professionele, planmatige en effectieve manier van werken. Medewerkers geven een hoge waardering aan werken bij bol.com. Met name werkinhoud (8.4) en werksfeer (8.2) scoren hoog. Bol.com opereert in sterk concurrerende en snel veranderende markten. Dit vereist een organisatie waarin intensief wordt samengewerkt tussen afdelingen en waarin innovaties snel worden ontwikkeld en geïmplementeerd. Door de groei van het bedrijf neemt de complexiteit van iedere functie continu en snel toe. Bol.com investeert daarom veel in opleiding en ontwikkeling.

Sinds 2009 zijn, naast de directie, twee Nederlandse Private Equity partijen, Cyrte Investments en NPM Capital, aandeelhouders van bol.com. Bol.com heeft de ambitie om de beste winkel van Nederland en België te worden en investeert significant in innovatie, ontwikkeling van medewerkers en het aantrekken van nieuwe medewerkers om dit doel te realiseren. Er is een ambitieus strategisch plan opgesteld met de doelstelling om omzet, klantbezoek en aantal klanten de komende jaren sterk verder te laten groeien.

ORGANISATIE

De organisatie van bol.com kenmerkt zich door een platte hiërarchische structuur en een informele omgang sfeer. De directie, onder leiding van Daniel Ropers, heeft een sterke visie. Drie directieleden zijn al vrijwel vanaf de oprichting betrokken bij bol.com. De huidige directie portefeuilles zijn Marketing, Buying & Merchandising, IT, Operations & Fulfilment, en Finance & Support.

STRATEGIE, BUSINESS EN ORGANISATIE CONTEXT

De entertainment markt staat onder druk en ook de boekenmarkt daalt licht. Daartegenover staat dat bol.com in alle markten in staat is snel marktaandeel te winnen. Ook de assortimentuitbreidingen van de afgelopen jaren zijn een groot succes en er zijn nog veel mogelijkheden in andere productcategorieën. Uit onderzoek blijkt bijvoorbeeld dat 1 op de 6 Nederlanders bol.com overweegt als winkel voor huishoudelijke artikelen. Bol.com heeft er dan ook bewust voor gekozen om zich breder te gaan positioneren dan een mediawinkel alleen. Dit met als slogan: 'Bomvol winkels, bomvol voordeel'. Categorieën als huishoudelijke apparaten, persoonlijke verzorging en keukenapparatuur zijn recentelijk toegevoegd. Andere categorieën zullen volgen. Bol.com wordt daarmee steeds meer een verzameling gespecialiseerde winkels. Via bol.com Plaza laat bol.com bovendien concurrenten toe in haar eigen winkels. Bol.com kent de volgende kernpunten:

Snelle uitbreiding van het assortiment

Bol.com wil actief worden in alle productcategorieën waarin significante online consumentenbestedingen plaatsvinden of te verwachten zijn. Dit betekent dat bol.com in de komende jaren meer productcategorieën zal toevoegen.

Bol.com Plaza

Bol.com is begonnen in goed ontwikkelde, grote markten waarin een breed en (qua aanbod en pricing) relatief stabiel productassortiment beschikbaar was. De organisatie ontwikkelt zich echter in categorieën waarin de beschikbaarheid en prijsstelling veel volatieler zijn. Door het bol.com platform open te stellen voor concurrenten en hun aanbod, wordt een tweeledig doel gediend: het assortiment wordt verbreedt en sneller leverbaar en de klant heeft bij bol.com de keuze uit verschillende prijspunten en daarmee dus ook de eventueel lagere prijs van een concurrent. Bol.com Plaza is daarnaast een essentieel hulpmiddel om versneld in nieuwe categorieën actief te kunnen worden zonder concessies te doen aan de belofte van het breedste aanbod, snelle levering en lage prijzen.

België

Terwijl het Nederlandse publiek online winkelen inmiddels massaal heeft omarmd, staat de e-commerce in België nog aan het begin van een stormachtige ontwikkeling. De propositie van bol.com is in 2010 met een aantal aanpassingen opnieuw succesvol gelanceerd in België. Door gericht het Nederlandstalige deel van de Belgische markt te ontwikkelen wil bol.com binnen enkele jaren de positie kunnen innemen, die zij ook al jaren in Nederland bekleedt.

PROFIEL POSITIE

SENIOR BUSINESS DEVELOPER

De afdeling Business Development heeft een belangrijke drijvende rol in de ontwikkeling van de nieuwe groeiplatformen voor bol.com. Zij hebben een end to end verantwoordelijkheid. Van screenen van marktkansen en conceptontwikkeling tot daadwerkelijke realisatie en lancering. De afgelopen jaren is veel bereikt op de afdeling Business Development. Enkele wapenfeiten zijn:

- Lancering van 2^{de} hands boeken als product categorie
- Introductie van digitaal lezen in Nederland
- Lancering van categorieën speelgoed, huishoudelijke apparaten, persoonlijke verzorging en keukenapparatuur

Business Development speelt een leidende rol in twee van de bovengenoemde groeiplatformen van bol.com: de uitbreiding van het assortiment en de ontwikkeling van bol.com Plaza. De afdeling Business Development wordt geleid door de Senior Manager Business Development (Remco van Zanten) en valt in de nieuwe organisatie structuur onder de Marketing Directeur van bol.com (Michel Schaeffer). De afdeling bestaat op dit moment uit tien medewerkers en is opgesplitst in verschillende dedicated Business Development teams. Deze teams bestaan uit 2-3 Business Developers en 5-10 collega's uit andere disciplines van de organisatie. De afdeling beschikt verder over twee IT scrum teams die zorgdragen voor de technische realisatie van de plannen.

In verband met de groei, komt bol.com graag in contact met kandidaten voor de functie van Senior Business Developer (New Categories).

DOEL VAN DE FUNCTIE

De Senior Business Developer draagt in belangrijke mate bij aan realisatie van de toekomstige groeiplatformen van bol.com. Hij/zij is verantwoordelijk voor het succesvol ontwikkelen en lanceren van nieuwe business concepten op het gebied van zowel product en diensten. Kern hierin zijn ondernemerschap, zelfstandigheid, pragmatische aanpak, focus op een snelle time to market en effectief management van een interdisciplinair team.

VERANTWOORDELIJKHEDEN VAN DE SENIOR BUSINESS DEVELOPER

Algemeen

- Primaire aanspreekpunt en eigenaar voor het toegewezen groei domein binnen de Business Development afdeling. Voor dit domein de sparring partner voor de Senior Manager BD;
- Project management van een interdisciplinair projectteam voor het gehele traject van uitwerking van concept tot en met de daadwerkelijke implementatie en live gang. Van de Senior Business Developer wordt verwacht dat hij/zij dit project (in grote mate) zelfstandig kan leiden;
- Sterk (voorbereidende) rol in commerciële trajecten met derden partijen (i.s.m. Senior Manager BD) en primaire aanspreekpunt in daadwerkelijke operationele executie van samenwerking met derden;

- Aansturing en coaching van Business Development Analyst en/of stagiair;
- Ondersteuning van de Senior Manager BD in strategische projecten ten behoeve van CEO/Directie en/of de business development afdeling zelf.

Screening & conceptontwikkeling

- Hypothese gedreven in kaart brengen van potentiële marktkansen binnen het toegewezen domein en, hieruit voortvloeiend, het uitwerken van nieuwe concepten;
- Het creëren van factbased business plannen, inclusief business case en projectplan voor grote strategische projecten.

Realisatie

- Verantwoordelijk voor daadwerkelijke realisatie van het project binnen gestelde time to market;
- Zorg dragen voor goede project voortgang, rapportage hierover en gestructureerde besluitvorming over issues. Voorbereiden van schriftelijke stukken ter ondersteuning van deze besluitvorming (voor Directie);
- Intensief samenwerken en resultaat bereiken met 'toegewezen' IT resources voor het project via het scrumproces (intensieve samenwerking met IT vanaf begin van traject in plaats van dat de business iets verzint en daarna pas IT vertaling).

Stakeholder management

- Actief stakeholder management op management niveau binnen relevante disciplines in de bol.com organisatie tijdens alle fases van het project. Zelfstandig op een effectieve manier doordenken van dit stakeholder management proces en besluitvormingstraject;
- Zorg dragen voor goede overdracht en inbedding in de organisatie van een nieuw gelanceerd initiatief in de bol.com organisatie.

INTERVIEW REMCO VAN ZANTEN, SENIOR MANAGER BUSINESS DEVELOPMENT:

Remco: "Het is een prachtig moment om bij dit bedrijf aan de slag te gaan. Bol.com is de meest succesvolle online winkel van Nederland en wint al jaren vele prijzen (thuiswinkel awards, marketing effies etc.), maar gaat nog veel succesvoller worden. We hebben net een ambitieus groeipad voor de komende 3 jaar gedefinieerd om de business te verdubbelen naar een omzet van circa 500 mln. Hiertoe zijn een aantal groeipijlers benoemd zowel aan de marketing kant als aan daadwerkelijk operationele kant. In het realiseren van deze groeipijlers ligt een grote verantwoordelijkheid bij de afdeling business development (BD).

De afdeling BD is de kraamkamer van bol.com. De kraamkamer van business initiatieven. Mooie wapenfeiten zijn bijvoorbeeld digitaal lezen en de speelgoed categorie. Ook een aantal van de nieuwe groeipijlers zullen vanuit de koker van BD komen. Wanneer initiatieven doorgroeien buiten de BD afdeling en onderdeel van de lijn organisatie worden, dan is er de mogelijkheid om door te groeien naar de business. Dat onderscheidt deze BD rol ook van de meer saaie corporate BD rollen. Je bent écht onderdeel van de business en actief betrokken bij de implementatie en de commerciële aspecten. Hier leer je om op een pragmatische manier operationeel te balanceren tussen ambitieuze doelstellingen en beperkte resources. Je moet wel stevig zijn. Het wordt je soms 26 keer 'onmogelijk' gemaakt door technische en commerciële complicaties, maar toch lukt het je om jouw project te

realiseren. Ik zoek dan ook een kandidaat die qua profiel al dicht tegen de business aanzit. In het begin zijn structurerende skills belangrijk, maar vervolgens moet je ook operationeel doorpakken en commerciële deals willen doen. Je moet praktisch ingesteld zijn en niet bang voor IT-ers, maar ook slim en de details in willen duiken om de complexe technische keten goed te managen.

Bol.com is een platte, informele organisatie. De directie zit dichtbij. De directie, onder aanvoering van algemeen directeur Daniel Ropers (38 jaar) heeft een sterke visie. Het grootste deel van de directie zit al vanaf de oprichting (10 jaar geleden) bij dit bedrijf. Er heerst nog wel een beetje een start-up cultuur, maar het bedrijf is nu de grens aan het doorbreken van start-up naar echt bedrijf. Ondernemend, maar wel dicht op de bal, data driven. Marketing bij andere bedrijven kan fluffy zijn, hier moet het echt 100% kloppen. We moeten elke stap in het proces goed doen, anders loopt het redelijk complexe e-commerce proces niet meer soepel en kunnen we de belofte aan de klant niet waarmaken. Ik heb uit mijn BCG tijd redelijk veel ervaring met complexe processen, maar het viel me hier tegen hoeveel tijd het kost voordat je het gehele proces goed begrijpt. Die complexiteit maakt het ook leuk. Je krijgt erg veel energie van de dynamiek van een snel groeiend bedrijf. Het feit dat je met 15 tot 20% groeit per jaar biedt kansen voor onze mensen. Het is een mooie kans om dit groeipad en deze professionaliseringsslag te helpen vormgeven. In deze e-commerce omgeving doe je een unieke skillset op. Bovendien in een rol die het hele proces doorziet van voor- tot achterkant, van marketing tot operatie.

Als Business Developer krijg je een unieke kans om mede vorm te geven aan een zeer zichtbaar en succesvol bedrijf dat weliswaar op vrijwel alle aspecten een koploper is, maar dat vooral gedreven wordt door een enorme ambitie om nog veel meer kansen te pakken, om te groeien en te verbeteren.”

KANDIDAAT PROFIEL

KENNIS, OPLEIDING EN ERVARING

- Denk- en werkniveau: WO-studie. Een commerciële, economische of (technische) bedrijfskundige richting is een pré;
- 3 tot 6 jaar relevante werkervaring. Een achtergrond in Online, Consulting, Consument georiënteerde organisatie of eigen bedrijf is een pré;
- Idealiter een mix van projectmatige- en lijn rol ervaring en mix in strategische en operationele verantwoordelijkheden;
- Ervaring met projectleiding en management;
- Sterke commerciële en klant focus. Ondernemerschap is een pré;
- Hypothese gedreven manier van werken. Comfortabel met een 'challenger' rol in de organisatie;
- Sterke analytische en numerieke vaardigheden, maar tegelijkertijd ook pragmatisch, resultaatgericht en hands-on mentaliteit;
- Uiteraard ben je breed geïnteresseerd in het vakgebied 'E-tail' en op de hoogte van de (internet)trends en ontwikkelingen. Je vindt het leuk om ook de (technische) details te begrijpen die nodig zijn om initiatieven succesvol te maken;
- Je bent een enthousiaste teamplayer die proactief en resultaatgericht te werk gaat;
- Je beschikt over sterke communicatieve en schriftelijke vaardigheden;
- Je hebt een goed leer- en aanpassingsvermogen;
- Doorgroei potentieel om business leader te worden.

PERSOONSPROFIEL EN COMPETENTIES

Algemeen voor iedereen bij Bol.com

- Plannen en organiseren.
- Klantgerichtheid.
- Creativiteit.
- Samenwerken.
- Initiatief.
- Resultaatverantwoordelijkheid.

Specifiek voor de positie van Senior Business Developer

- Ondernemerschap.
- Oordeelsvorming.
- Visie.
- Vasthoudendheid.
- Leervermogen.
- Sociabiliteit.

ARBEIDSVOORWAARDEN EN LOCATIE

- Marktconform. Goede secundaire en tertiaire arbeidsvoorwaarden;
- Hoofdkantoor in Utrecht (Keulsekade 189).

MEER INFORMATIE CAREER OPENERS

Consultants

: Joris van Lommel (06 - 43880059)

: Orfirah Helstone (06 - 43727933)

Geïnteresseerd? Dan ontvangen we graag je cv en een korte motivatie via de registratie pagina op onze site (www.careeropeners.nl). Geef onder toelichting aub aan dat het de positie van Sr. Business Developer bol.com betreft.