

Doel van de functie:	Commerciële functie, gericht op de presentatie, optimalisatie en conversie van de website.
Rapporteert aan:	Manager E-Marketing

Resultaatgebieden:
A. Creatieve aansturing 1. Stemt in een multidisciplinair team de content en technische specificaties af. 2. Ontwikkelt beeldmateriaal voor online- en offline-communicatie. B. Analyse 1. Analyseert de effectiviteit van beeldmateriaal. 2. Stemt bevindingen en wijzigingsvoorstellen af. C. Optimalisatie & conversie 1. Brengt wijzigingen aan in de content, navigatie, etc. 2. Optimaliseert beeldmateriaal, gericht op hoge conversie.

Complexiteit (gezichtspunten: Heterogeniteit; Kennis)

Commerciële functie, gericht op de presentatie, optimalisatie en conversie van de website. De functionaris ontwikkelt beeldmateriaal voor online en offline communicatie, geeft visuele invulling aan acties, optimaliseert beeldmateriaal voor diverse traffic kanalen en analyseert de effectiviteit. Beheert de contacten met relaties en leveranciers van diverse media.

De functie heeft technische, creatieve en analytische aspecten. Schakelt regelmatig om vanwege de verschillende taken en aandachtsgebieden. Accuratesse bij het ontwerpen en bewaken van de content en het analyseren van conversie, effectiviteit en functionaliteit is vereist. Tijddwang kan voorkomen bij tijdelijke acties en seizoens- en assortimentswisselingen. Kennis is naar aard en inhoud gelijkwaardig aan ruim HBO. Beschikt over kennis van en ervaring met communicatie, multimediadesign, java, php, html, Adobe CS, content-management, analysemethoden, budgetbeheer en administratieve processen. Volgt functiegerichte ontwikkelingen in het vakgebied.

Zelfstandigheid (gezichtspunten: Zelfstandigheid, Contacten intern; Leidinggeven)

De functionaris bepaalt op basis van de jaarplanning en/of de marketingkalender de prioriteiten en de indeling van tijd. De functionaris bepaalt mede (de uitwerking van) de look & feel, de tone of voice. Houdt daarbij rekening met de vaste procedures. Binnen die kaders bestaat ruimte voor een eigen afweging. Toezicht door de leidinggevende is indirect. Besluit mede over promotionele acties en de vertaling daarvan naar communicatie van bij de jaarplanning passende acties. Vertaalt communicatie naar technische wensen en specificaties en benut andersom de technische mogelijkheden. Inzicht en initiatief is vereist bij het oplossen van problemen.

De contacten met Webmerchandisers, Online Marketeers, Contentmanagers, Inkoop en de Administratieve medewerkers zijn gericht op afstemming en bijsturing over content management, technische vraagstukken, optimalisatie, conversie, inkoop en administratieve verwerking.

De contacten zijn van belang voor het realiseren en onderhouden van een aantrekkelijke en effectieve website, die structureel bijdraagt aan conversie, omzet en loyaliteit. De contacten dienen vlot te verlopen.

Afbreukrisico (gezichtspunten: Contacten extern; Afbreukrisico; Speciale eisen)

De contacten met leveranciers van online en offline media en beeldmateriaal zijn gericht op optimale samenwerking, afstemming, inwinnen van advies en inkoop. Fouten en onzorgvuldigheden kunnen tot gevolg hebben dat het verkeerde beeldmateriaal wordt ontwikkeld, de verkeerde boodschap wordt gegeven op de website en op drukwerk, budgetten niet optimaal worden besteed en dat de inzet niet converteert naar omzet. Fouten kunnen extra werk, kosten en imagoschade tot gevolg hebben. Door de diverse samenwerkingsvormen is de kans op tijdige ontdekking van fouten redelijk groot. Dient vertrouwelijk om te gaan met kennis over commerciële speerpunten.

Fysieke aspecten

Werkzaamheden worden verricht in een kantooromgeving.