

Doel van de functie:	Leidinggevende functie, gericht op het realiseren van de commerciële, operationele, financiële en personele doelstellingen binnen het team E-commerce.
Rapporteert aan:	Directeur Marketing

Resultaatgebieden:
<ul style="list-style-type: none">A. Realisatie doelstellingen E-Commerce<ul style="list-style-type: none">1. Geeft input op het te vormen E-Commerce beleid.2. Vertaalt de doelstellingen en het E-Commerce beleid naar operationele doelstellingen.3. Zorgt voor passende afstemming met belanghebbende afdelingen en afdelingshoofden.4. Ziet toe op de realisatie van de doelstellingen.5. Rapporteert de voortgang in duidelijke managementinformatie.B. Leidinggeven<ul style="list-style-type: none">1. Communiqueert duidelijk over de verwachtingen van resultaten.2. Coacht medewerkers en geeft richting.3. Bespreekt de prestaties, zowel in het verband van de afdeling als individueel.C. Relatiebeheer<ul style="list-style-type: none">1. Onderhoudt contacten met leveranciers, adviseurs en andere externe partijen.2. Voert het leveranciersmanagement, waaronder ook inkoop en het toezien op de conformiteit met overeengekomen leveringsvoorwaarden.

Complexiteit (gezichtspunten: Heterogeniteit; Kennis)

Leidinggevende functie, gericht op het realiseren van de commerciële, operationele, financiële en personele doelstellingen binnen het team E-commerce. Het realiseren van het e-commerce beleid en het opmaken en managen van een roadmap voor de verschillende online kanalen en media. Schakelt vrij regelmatig om tussen de diverse taken en onderbrekingen. Accuratesse is vereist bij alle taken en werkzaamheden. Tijddwang kan voorkomen als gevolg van deadlines. Kennis is naar aard en inhoud gelijkwaardig aan ruim HBO, aangevuld met kennis van en ervaring met online sales en technische kennis. Heeft kennis van en affiniteit met de koppeling tussen online sales, marketing en ICT. Volgt relevante ontwikkelingen in het vakgebied.

Zelfstandigheid (gezichtspunten: Zelfstandigheid, Contacten intern; Leidinggeven)

Bij het indelen van tijd houdt de functionaris rekening met het mede zelf opgestelde beleid, roadmap en/of jaarplan en zich aandienende zaken die directe aandacht verlangen. Vormgeving en aanpak is door functionaris zelf te bepalen, daarbij rekening houdend met beleid en procedures die de functionaris zelf mede heeft opgesteld. Het toezicht is indirect, onder meer op basis van het verstrekken van rapportages over voortgang en resultaten. Besluit over de concrete uitvoering van het E-Commerce beleid en de wijze waarop doelgroepen worden benaderd. Geeft leiding en richting aan de afdeling. Het contact met afdelingshoofden van met name Inkoop, Operations, Finance, Logistiek/Supply Chain, zijn gericht op de optimale samenwerking tussen afdelingen en op het bijsturen daarvan bij afwijkingen of inefficiënties. Uitdrukkingsvaardigheid en overtuigingskracht zijn van belang. Geeft leiding aan circa 8 medewerkers (fte).

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

De contacten met leveranciers zijn gericht op algemeen relatiebeheer en de afstemming over tarieven en leveringsvoorwaarden, ten behoeve van de inhoudelijke effectieve samenwerking van medewerkers binnen de afdeling. Fouten en onachtzaamheden in het werk kunnen leiden tot financiële schade, imagoschade en relaties intern en extern schaden. Onvoldoende toezicht en controle op de uitvoering kan een verkeerde uitvoering van beleid tot gevolg hebben. Tijdige ontdekking van fouten berust sterk op zelfcontrole, maar in de samenwerking en afstemming is de kans dat fouten tijdig aan het licht komen redelijk groot. Dient vertrouwelijk om te gaan met gegevens van de organisatie en personeelsgegevens.

Fysieke aspecten

De werkzaamheden worden verricht in een kantooromgeving.