

<b>Doel van de functie:</b>	Commerciële functie met technische elementen, gericht op het ontwikkelen van een visie en strategie van het online assortiment van een (of meerdere) categorieën.
<b>Rapporteert aan:</b>	Manager Supply Chain

<b>Resultaatgebieden:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategie van de categorie             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Interpreteert gegeven marktanalyses en bepaalt de behoefte in de markt.</li> <li>○ Stelt op basis van de behoefte een assortiment samen binnen de gegeven categorie.</li> <li>○ Bepaalt doelstellingen voor de gegeven categorie, met betrekking tot omzet, marge, volume, etc.</li> </ul> </li> <li>• Realisatie doelstellingen van de categorie             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Stemt duidelijk af met belanghebbenden over de doelstellingen en de wijze waarop deze moeten worden gerealiseerd.</li> <li>○ Bepaalt mede de marketingmix en stemt deze af.</li> <li>○ Monitort de voortgang en stuurt bij waar nodig.</li> </ul> </li> <li>• Relatiebeheer             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Onderhoudt de contacten met diverse partijen, waaronder leveranciers, ontwerpers, mediaspecialisten, etc.</li> <li>○ Onderhandelt over prijzen en leveringsvoorwaarden.</li> <li>○ Beoordeelt leveranciersperformance.</li> </ul> </li> </ul>



**Complexiteit** (gezichtspunten: Heterogeniteit; Kennis)

Commerciële functie met technische elementen, gericht op het ontwikkelen van een visie en strategie van het (online) assortiment van een (of meerdere) categorieën. Is verantwoordelijk voor de prestaties van de categorie en zorgt voor het realiseren en stimuleren van de omzet en margedoelestellingen. Coördineert hiervoor de marketingactiviteiten voor de toegewezen categorie.

Schakelt regelmatig om als gevolg van diverse contacten die benodigd zijn om het werk te kunnen doen. Accuratesse is van belang bij de contacten met leveranciers en het analyseren en stimuleren van de resultaten. Tijddwang kan voorkomen als gevolg van problemen.

Het werk- en denkniveau is gelijk aan HBO, aangevuld met kennis van de techniek rondom e-commerce platformen, koppelingen en het PIM- en ERP-systeem. Wordt geacht bij te blijven met betrekking tot de (technologische) ontwikkelingen op het internet en e-commerce door het lezen van vakbladen, nieuwsbrieven, blogs en het bezoeken van congressen.

**Zelfstandigheid** (gezichtspunten: Zelfstandigheid, Contacten intern; Leidinggeven)

De tijdsindeling wordt deels bepaald door overlegmomenten. Kan binnen dit kader zelf de eigen tijd indelen en prioriteiten stellen. De werkaanpak kan voor een groot deel zelf bepaald worden, rekening houdend met de zelf opgestelde categorieplannen. Initiatief en inventiviteit is van belang om nieuwe mogelijkheden en oplossingen te introduceren binnen de categorie om de resultaatdoelestellingen te behalen. Toezicht is grotendeels indirect en vindt plaats door overlegmomenten en voortgangsgesprekken met de leidinggevende. De te maken keuzen hebben betrekking op de kwaliteit en de voortgang van de eigen werkzaamheden en de werkzaamheden van anderen. Beslissingen hebben invloed op de resultaten van de categorie.

Heeft intern contact met de E-Category Buyer, gericht op afstemming rondom de inkoop van het assortiment binnen de categorie. Heeft daarnaast veelvuldig contact met de Content Specialist, Conversie Specialist en andere collega's van de afdeling E-Commerce, gericht op een optimale vindbaarheid van de productcategorie(en) op de webshops en het verhogen van online conversie van de categorie(en). De contacten zijn van belang voor het stimuleren en realiseren van de omzet- en margedoelestellingen. De contacten dienen vlot te verlopen.

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

Heeft extern veelvuldig contact met leveranciers, gericht op het onderhouden van de relatie, het maken van afspraken, het afstemmen over de resultaten en het komen tot oplossingen bij problemen binnen het assortiment. De contacten zijn van belang voor een effectieve en tijdige realisatie van promotieactiviteiten en om de doelestellingen te realiseren. De contacten dienen vlot te verlopen.

Fouten en/of onzorgvuldigheden in de werkzaamheden kunnen leiden tot het niet realiseren van omzetdoelestellingen en marges kunnen leiden tot fors verlies van omzet en marktaandeel. De kans op tijdig ontdekken en herstellen van fouten is redelijk groot en berust op zelfcontrole, controle door collega's en controle op resultaat door de leidinggevende. Geheimhouding is vereist ten aanzien van concurrentiegevoelige informatie, informatie over resultaten en prijsafspraken.

**Fysieke aspecten**

Werkt onder kantooromstandigheden. Werkt gedurende een groot deel van de dag aan een beeldscherm.

