

Global E-Com/Digital Job Description : Global Account Manager E-Commerce

Dagelijks management van E-commerce door middel van een helicopterview, samenwerken met collega's om een omni-channel approach te maken en hands-on hieraan bij te dragen.

De functie: De Accountmanager werkt rechtstreeks samen met (digitale) Market Places, Pure-spelers en onze partners in lokale markten om hen te ondersteunen bij onze e-commerce-activiteiten. De global accountmanager E-commerce ondersteunt ook andere afdelingen van De Kuyper bij het realiseren van de beste aanpak voor click & mortar-winkels en speelt een cruciale rol bij het integreren van E-commerce in de dagelijkse activiteiten van De Kuyper. Het gaat niet alleen om het maken van plannen, maar ook om het zien van kansen en deze direct implementeren in nauwe samenwerking met collega's van Brand Management en Customer Marketing.

- Verantwoordelijk voor de performance van conversieplatformen op zowel lokaal als internationaal niveau.
- Budget houdende rol om conversie te kunnen draaien op de conversieplatformen (content, media, etc.). Customer P&L verantwoordelijk.
- Adviserende rol richting Global Brand managers (drive experience) over hoe awareness ingezet kan worden op deze platformen ten behoeven van conversie.
- Verantwoordelijk voor het sluiten van structurele deals met global E-com klanten op hoog niveau en lange termijn.

Jouw belangrijkste taken.

- Creëren, ontwikkelen en implementeren van een wereldwijde hands-on E-commercestrategie die gericht is op tactieken en conversie, die direct inspeelt op merkstrategieën, cruciale merkassets gebruikt en die maximaal gebruik maakt van online verkoop.
- Beïnvloeden van de interne organisatie om de focus op het belang van E-commerce te vergroten, om de online verkoop te stimuleren en het digitale denken voor De Kuyper wereldwijd stimuleren.
- Al het werk op het gebied van E-commerce en advies tussen wereldwijde richtlijnen en lokale ondersteuning bij uitvoering, contentontwikkeling en asset-implementatie.
- Verbeteren van de customer journey en klantervaring binnen de pure players van E-commerce activiteiten voor het De Kuyper portfolio wereldwijd door normen en processen te definiëren en te zorgen voor de juiste stakeholderbetrokkenheid en aandacht. Ervoor zorgen dat wereldwijde digitale consumententrajecten in overeenstemming zijn met de waarden van het merk en de lange termijn visie. Gebruik de kennis als input voor click & mortar.
- Identificeren van groeikansen en potentiële digitale partnerschappen met een analytische, gegevens gestuurde aanpak en implementeer plannen om de gestelde online verkoopdoelen te bereiken.
- Ontwikkelen van een E-tailer- en 'click & mortar'-retailerplan per geïdentificeerde klant (pure players) om de verwachte verkoopresultaten en customer journey-platforms te realiseren.
- Ondersteun het interne team en externe belanghebbenden en daag ze uit met betrekking tot E-commercestrategie en digitale denkprocessen.
- Brede kennis hebben van het beheer en de configuratie van gegevensverzameling, gegevensarchitectuur en zakelijke ontwikkelingsmogelijkheden voor verschillende gegevensbronnen. Genereren van waardevolle inzichten.

- Beheren van de ontwikkeling en openbaarmaking van digitale activa voor E-commerce-inhoud (d.w.z. Amazon A+) op een zodanige manier dat de time-to-market wordt geminimaliseerd, verspilling wordt geminimaliseerd en een maximale hefboomwerking wordt bereikt in het digitale universum voor pure spelers.
- Adviseren over wereldwijde marketing om ervoor te zorgen dat de inhoud volledig is geoptimaliseerd voor E-commercedoelstellingen.

De geschikte kandidaat beschikt over de volgende competenties, kennis en vaardigheden:

- Een achtergrond in E-commerce, met minimaal 4 jaar ervaring in een zelfstandige/senior E-commerce accountmanagementfunctie bij een internationaal opererend blue chip bedrijf of vergelijkbaar.
- Basiskennis van digital advertising (social, display, marketplaces & search advertising) & retail media.
- Als E-com accountmanager bezit je voldoende kennis van de verschillende digitale (retail) media kanalen (hoe je campagnes moet beoordelen/optimaliseren).
- Data driven track record: weten hoe je data moet analyseren en interpreteren om campagnes/strategieën op een data gedreven manier te optimaliseren.
- Passie voor detailhandel en gedistilleerde dranken.
- Goede beheersing van Excel, Google Data Studio en andere dataplatforms.
- Kennis van en ervaring met PIM-systemen en partnerportals (waaronder Amazon).
- HBO of universitair diploma.
- Je hebt sterke onderhandelingsvaardigheden, je bent een echte teamspeler, bent erg hands-on en komt je afspraken na.
- Je beheerst de Nederlandse en Engelse taal uitstekend in woord en geschrift.