



Vacature

Directeur



via **BOVAG.nl**

Het platform viaBOVAG.nl.
wil 'de helpende hand van
rijdend Nederland' zijn. Met hun
brede aanbod aan voertuigen,
garantiemogelijkheden, all-in
prijzen en additionele checks
slagen ze daar goed in. Maar er
zijn nog volop mogelijkheden voor
verdere groei. De strategisch en
commercieel sterke Directeur leidt
de scale-up succesvol naar de
volgende fase.



Kandidaatprofiel

- Ervaring met online marketplaces en performance marketing
- Commercieel
- Strategisch
- Ondernemend
- Leiderschapsskills
- Sterke stakeholdermanager



Bunnik



Vanaf 12 jaar werkervaring



Over het bedrijf

viaBOVAG.nl

Zes jaar geleden werd viaBOVAG.nl gelanceerd. Het platform, een initiatief van de ondernemersvereniging BOVAG en haar verzekeringstak Bovemij, speelde in op de wens van BOVAG-leden – zo'n 9000 Nederlandse autodealers – om hun occasions op een eerlijke, betrouwbare en rendabele manier online te verkopen. Op viaBOVAG.nl kunnen zij hun voertuigen aanbieden aan het grote publiek.

Zo dient viaBOVAG.nl zowel het belang van de eigen leden als dat van de Nederlandse consument. Zij vinden op het platform nieuwe en tweedehands auto's, fietsen, motoren, campers en caravans met additionele zekerheden zoals omruilgarantie en all-in prijzen. Dankzij het BOVAG-keurmerk is betrouwbaarheid en kwaliteit van de dealers en de voertuigen gegarandeerd.

De mobiliteitsbranche is letterlijk en figuurlijk voortdurend in beweging. Elektrische auto's en fietsen winnen in populariteit, Chinese automerken zijn bezig aan een opmars op de Nederlandse markt en er is sprake van consolidatie van autodealers. Hoewel een groot deel van de verkoop van voertuigen nog steeds offline gebeurt, nemen online platformen een steeds prominentere rol in het oriëntatieproces in. Dat maakt dit het uitgelezen moment voor viaBOVAG.nl om nog beter in te spelen op de wensen van de leden en consumenten. ►

Directeur

De afgelopen jaren veroverde viaBOVAG.nl een stevige positie in de markt. Met de nieuwe Directeur aan het roer wil de ambitieuze scale-up die positie verstevigen en de groei uitbreiden.

Daarvoor bieden de markt en het momentum volop kansen. Sturend op de ingezette koers zet de Directeur in nauwe samenwerking met de Product Owners B2B en B2C de strategische en commerciële lijnen uit waarmee de organisatie de potentie maximaal kan benutten, professionaliseert en kosten bespaart. Met als resultaat: een stabiele scale-up die meer waarde uit het platform, de diensten en uit de adverteerdersbase weet te genereren. Zo is een flink aantal leden nog niet op het platform aangesloten, en zijn er ook leden die nog niet hun hele voertuigenvoorraad aanbieden, om slechts twee mogelijkheden te noemen. Ook op het gebied van aanvullende dienstverlening en cross-selling zijn er veel mogelijkheden. Groei van de scale-up gaat voor de ondernemende Directeur hand in hand met meer merkbekendheid in de markt.

De Directeur brengt de kansen in de markt helder in kaart en stelt vast hoe viaBOVAG.nl hier strategisch en commercieel effectief op in moet spelen om de groeiambities te realiseren, zowel vanuit het perspectief van de leden (B2B) als van dat de consument (B2C). Op basis van haar/zijn achtergrond in online marketplaces heeft de Directeur een scherpe visie op de platformeconomie. Die visie, kennis en inzichten vormen de basis van de strategie die de P&L-verantwoordelijke Directeur uitstippelt en voorlegt aan de aandeelhouders Bovemij en BOVAG. In de organisatie ziet de Directeur scherp toe op uitvoering van de strategie – onder meer op het gebied van portfoliomanagement, de juiste prioritering en funding van initiatieven – en levert proactief advies om zaken te versterken, versnellen of te optimaliseren. In periodieke

overleggen houdt de Directeur de aandeelhouders op de hoogte van ontwikkelingen. Naar de leden toe manifesteert de Directeur zich als zichtbaar boegbeeld en trotse ambassadeur.

Resultaatgerichtheid, creativiteit, betrokkenheid en ondernemerschap kenmerken de Directeur en haar/zijn manier van leidinggeven. Het team van 25 medewerkers op het kantoor in Bunnik is opgedeeld in drie subteams, respectievelijk verantwoordelijk voor B2C, B2B en Build & Run. Als inspirerende leider motiveert de Directeur het hele team om innovatief en creatief te denken, af en toe te experimenteren, en om alles in het werk te stellen om de beoogde doelen te halen.

Strategisch en commercieel denken zijn sterke punten van de Directeur, net als de gave om ideeën en concepten effectief en tastbaar te vertalen naar de dagelijkse gang van zaken. Zij/hij schakelt soepel tussen strategie en operatie, en brengt met haar/zijn energie en expertise het platform, het team en de hele organisatie naar de volgende fase. ■



Interesse?

viaBOVAG.nl werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.

Neem contact op met Marlies Hoogvliet via marlies.hoogvliet@topofminds.com .

“We opereren in een dynamische, zeer competitieve markt. Er liggen veel kansen om onze groei te versterken en uit te breiden. Als Directeur krijg je alle vrijheid en verantwoordelijkheid om de lijnen en plannen uit te zetten waarmee we de groeipotentie maximaal kunnen verzilveren.”

- Micha Beekwilder, viaBOVAG.nl