



STRATEGISCH MARKETEER

Word jij onze nieuwe collega?

Wij zijn voor de Business Unit Media op zoek naar een **Strategisch Marketeer** voor **32-36** uur per week.

Wie zijn wij?

NBD Biblion, gevestigd in Zoetermeer, is met ruim 150 medewerkers dé integrale servicepartner voor de openbare bibliotheekbranche op het gebied van fysieke media, digitale informatie services en logistieke diensten.

Onze organisatie is een nieuwe weg ingeslagen en daar hebben we pioniers bij nodig. Pioniers die ondernemend zijn, zich verantwoordelijk voelen en die de drive hebben een essentiële bijdrage te willen leveren om samen op weg te gaan naar een proactieve organisatie. Hierbij zijn heldere en korte communicatielijnen van groot belang. We willen zeer tevreden klanten en dat bereiken we door nóg meer samen te werken met onze klanten en onze partners.

Wat doen wij?

We leveren een compleet pakket producten en diensten die bijdragen aan het succes van de openbare bibliotheken en (school-)mediatheken. Naast het uitleen klaarmaken van miljoenen boeken per jaar, leveren we ook duizenden recensies. Ook selecteren, meta dateren en catalogiseren we zo'n 15.000 titels.

Wat ga jij doen?

Je zorgt ervoor dat de korte termijn doelstellingen gerealiseerd worden en je stuurt op het behalen van de lange termijn doelstellingen. Pricing, omzet, data, marktaandeel, klanttevredenheid en rendement zijn hierbij essentieel. Je stelt de marketingstrategie vast op basis van gedegen marktkennis en analyses. Je weet de strategische marketinginstrumenten op passende wijze in te zetten om jouw doelstellingen te realiseren. Je hebt een sterke klantfocus en bent een drijvende kracht in de organisatie om de klant centraal te stellen. Je stimuleert en motiveert collega's van buiten naar binnen te denken en komt met initiatieven om dit te verbeteren. Je werkt binnen de organisatie nauw samen met diverse afdelingen zoals ICT, sales, product development en media. Je rapporteert aan de Adjunct Directeur.

Wat worden je belangrijkste werkzaamheden en resultaatgebieden?

- Je levert gedetailleerde inzichten in allerlei marketingdata gebaseerd op werkende datamodellen, zowel marktgegevens als klantgedrag, resultaten van marketingacties.
- Je geeft advies aan je collega's van marketing en sales op basis van deze meetbare data met als doel de klantwaarde te verhogen. Je zorgt voor de opbouw van een goed klantbeeld en de journey(s) die de klant aflegt. Hiervoor verzamel je data uit verschillende bronnen en zet deze om in begrijpelijke adviezen voor interne klanten. Je bent verantwoordelijk voor het zelfstandig opzetten, beheren en toepassen van marketingmodellen.





- Samen met partners het ontwikkelen en analyseren van datamodellen en informatie die hierin verzameld wordt. Doen van voorstellen om de datakwaliteit te verhogen.
- Ontwikkelen van segmentatiemodellen en datadriven marketing.
- Opzetten van lead generating en lead nurturing modellen samen met de marketeers uit de scrumteams. Het ontwikkelen en distribueren van rapportages en dashboards. Het ontwikkelen en uitvoeren van analyses w.o. marktaandeel, marktpenetratie en white spots.
- Analyseren van klantgedrag om gebruikerservaringen te verbeteren en inkomsten te verhogen. Het toepassen van de geldende privacywetgeving op al deze activiteiten.

Wie ben jij?

- Je bent een gedreven en resultaatgerichte persoonlijkheid.
- Je hebt een afgeronde hbo/wo-opleiding, bij voorkeur richting Marketing, Communicatie, Bedrijfskunde en/of Bedrijfseconomie.
- Je hebt minimaal 5 jaar relevante werkervaring in een marketing of commerciële functie.
- Je werkt graag in een dynamische omgeving.
- Je hebt ervaring met werken in projectvorm en hebt volledige kennis van de off- en online marketinginstrumenten.

Jij bent iemand die zich herkent in onze kernwaarden: klant gedreven, innovatief, samenwerken en flexibel. Daarnaast ben je in staat analytisch te denken, heb je overtuigingskracht en weet je goed te plannen en organiseren.

Wat bieden wij jou?

Wij bieden je een moderne werkomgeving met enthousiaste collega's. Onze cultuur is open en laagdrempelig met aandacht voor jou. Bovendien stimuleren we je te blijven ontwikkelen in je vakgebied met een ruim opleidingsbudget.

Heb je belangstelling voor deze functie, stuur dan je CV en motivatiebrief **vóór 27 juli a.s.** via deze link solliciteren@NBDBiblion.nl t.a.v. Hanneke Modderman, HR Business Partner a.i.

Geschikte kandidaten hebben voorrang op de einddatum.

Wil je graag meer informatie over de functie? Neem dan contact op met Nina Nannini, adjunct directeur NBD Biblion. Nina is te bereiken op telefoonnummer 06-23727540 of stuur een mail naar nina.nannini@nbdbiblion.nl.

Een assessment kan deel uitmaken van de sollicitatieprocedure.