HAYSTACK PEOPLE

Product Owner (commerce)

Established | Vast | 70k

BEDRIJFSPROFIEL

Een goede partner van ons is een snelgroeiende EdTech-organisatie met circa 70 medewerkers. Binnen de organisatie werken meerdere opleiders samen op één centraal en schaalbaar leerplatform.
De organisatie is volop in ontwikkeling. Digitale verkoop, self-service en datagedreven werken spelen een steeds grotere rol. Om verdere groei mogelijk te maken, wordt de Technology-afdeling actief opgeschaald en krijgt het commerciële domein een eigen Product Owner met duidelijke verantwoordelijkheid en eigenaarschap.
De cultuur is professioneel en nuchter, met veel aandacht voor inhoud, samenwerking en eigenaarschap. Er wordt hybride gewerkt, met één vaste dag per week op kantoor, en veel ruimte om je rol zelfstandig in te vullen.

FUNCTIE OMSCHRIJVING

Als Product Owner Commerce ben je verantwoordelijk voor het digitale commerciële domein. Je werkt aan de systemen en processen die online verkoop, klantinteractie en self-service mogelijk maken.
Je kijkt naar de volledige klantreis: van eerste oriëntatie tot aankoop en herhaalaankoop. Je zorgt dat webshop, marketing tooling, CRM en data logisch op elkaar aansluiten en dat marketing en sales kunnen sturen op inzicht en resultaat.
Het domein is nog in opbouw. Dat betekent dat je niet alleen optimaliseert, maar ook structuur aanbrengt, keuzes maakt en richting geeft.

Wat je doet

- Eigenaarschap over het commerce-domein
- Doorontwikkelen van webshop en digitale klantportalen
- Werken aan integraties met payment providers en externe platformen
- Verbeteren van marketing automation en commerciële datastromen
- Werken met klantdata en marketing analytics
- Vertalen van commerciële doelstellingen naar productkeuzes en roadmap
- Prioriteiten stellen tussen marketing-, sales- en technische wensen
- Samenwerken met Marketing, Sales, Customer Care, IT en Development

FUNCTIE EISEN

- HBO+ werk- en denkniveau
- Ongeveer 3–5 jaar ervaring als Product Owner
- Ervaring met e-commerce, digitale verkoop of commerciële platformen
- Data-gedreven manier van werken
- Begrip van customer journeys en conversie
- Je durft eigenaarschap te nemen en richting te geven

ARBEIDSVOORWAARDEN

- Salaris €4.300 – €6.800 bruto per maand
- 32–40 uur per week
- Hybride werken
- 20 vakantiedagen + mogelijkheid om extra dagen bij te kopen

Interesse? Neem contact op met Samir Jouseiph (Haystack People) via s.jouseiph@haystackpeople.nl of +31 6 45262693.

Contact & solliciteren

Samir Jouseiph

Senior Recruitment Consultant

s.jouseiph@haystackpeople.nl

31645262693

https://www.linkedin.com/in/samir-jouseiph-396653160/

Rotterdam

https://haystackpeople.nl