

**2019.03 | Job profiel**

# Projectleider Commerciële Strategie

## PostNL

Coen Schut (Directeur Strategie): “De Projectleider Commerciële Strategie heeft een bepalende rol in volgende stappen die wij zetten met onze dienstverlening. Je zal in deze functie leren om snel met veel verschillende mensen te schakelen en mooie resultaten te boeken met grote impact op de organisatie.”

### ORGANISATIEPROFIEL

#### Inleiding

PostNL ([www.postnl.nl](http://www.postnl.nl)) bestaat al meer dan 200 jaar. De organisatie is een voorbeeld voor de rest van de wereld in het automatisch sorteren van post en pakketten. In Nederland is het één van de grootste bedrijven en de grootste particuliere werkgever.

PostNL is actief op het gebied van post, pakketten en logistiek. PostNL heeft ook webwinkels en is actief in Retail. Tevens bieden ze diensten aan op het gebied van data- en document management, direct marketing en fulfilment. De flink groeiende e-commerce markt biedt kansen die PostNL aangrijpt om de organisatie te ontwikkelen.

Binnen PostNL zijn drie segmenten te onderscheiden:

- **Mail NL** is bezig het aantal postkantoren te reduceren. Het aantal pakketpunten is daarentegen aan het stijgen.
- **Pakketten** levert pakketdiensten in Nederland en België voor de binnenlandse en grensoverschrijdende pakketdistributie.
- **Internationaal** is actief op de postmarkt van Duitsland en Italië, met een focus op de binnenlandse geadresseerde post- en pakketdiensten. Onlangs heeft PostNL naar buiten gebracht dat ze zich alleen willen focussen op de Benelux.

PostNL in cijfers:

- Meer dan 44.000 medewerkers;
- € 3.495 miljoen omzet;
- € 225 miljoen bedrijfsresultaat;
- 4 miljoen brieven per werkdag bezorgd;
- 700.000 pakketten per werkdag bezorgd in de Benelux.

#### Strategie

PostNL richt zich op zijn kerncompetenties: netwerkmanagement en het aansturen van grote aantallen

medewerkers. Het beste bedrijf in de Benelux te worden op het gebied van post, pakketten en aanverwante diensten.

Momenteel spelen er een aantal belangrijke trends in de markt, zoals:

- Versnellen van e-commerce;
- Technologische ontwikkelingen;
- Duurzame samenleving.

PostNL richt zich naar aanleiding hiervan op een aantal groeidomeinen:

- Gemakkelijk winkelen;
- Verbonden samenleving;
- Netwerklogistiek.

De strategie is gebaseerd op een evenwichtig portfolio van dienstverlening. Mail NL opereert in een krimpende markt en richt zich op het maximaliseren van duurzame kasstromen, terwijl Pakketten en Internationaal groeiende segmenten zijn die zich richten op winstgevend groei.

### ORGANISATIE

PostNL is geworteld in de maatschappij en is een afspiegeling van de samenleving. De organisatie is sterk in verandering, PostNL is een organisatie die zich meebeweegt met zijn klanten en waar continue gekeken wordt naar innovatie, IT-ontwikkelingen en E-commerce.

#### Cultuurwaarden

PostNL heeft vier cultuurwaarden die belangrijk zijn om de ambities voor de toekomst waar te maken. Zodat ze een bedrijf zijn waar medewerkers het verschil kunnen maken voor de klanten.

1. **Klantgericht:** het leven van klanten makkelijker maken en ontwikkelen van producten en diensten samen met de klanten;

2. **Resultaatgericht:** werken vanuit vertrouwen, sturen op output en zijn duidelijk over verwachtingen, verantwoordelijkheden en gedrag;
3. **Samenwerken:** totaalresultaat staat boven het individuele resultaat, open staan voor feedback en elkaar aanspreken;
4. **Innoveren en verbeteren:** lef tonen om kansen te pakken, fouten accepteren en daarvan leren.

### PostNL Pakketten

PostNL Pakketten & Logistiek is een Business Unit van PostNL en is marktleider in Nederland in pakketdistributie. Ze beschikken over een state of the art pakketten netwerk. In de afgelopen jaren is PostNL Pakketten uitgebreid met verschillende bedrijfsonderdelen in zowel Nederland als daarbuiten. Ze ontwikkelen zich van een standaard pakketten bedrijf binnen Nederland naar een professionele, innovatieve en bredere logistieke dienstverlener in de Benelux met sterke internationale netwerken.

De ambities voor Pakketten en Logistiek bestaan voor een belangrijk deel uit verdere groei. Dat doen ze met innovaties in producten en processen, waarmee ingespeeld wordt op specifieke behoeftes van klanten. Bijvoorbeeld met nieuwe bezorgopties die het klanten nog gemakkelijker maken, zoals last-minute herrouteren van bezorging of de bezorging laten plannen in een klein tijdvenster. Andere onderwerpen zijn het uitbreiden van het netwerk, met nieuwe innovatieve sorteercentra en het uitrollen van diverse diensten.

### Strategie & Development

PostNL Pakketten & Logistiek wordt aangestuurd door een directieteam. [Coen Schut](#) is onderdeel van de directie en hij is als Directeur Strategie verantwoordelijk voor de afdeling Strategie & Development. Deze afdeling zorgt dat PostNL Pakketten naast constante focus op de dagelijkse dienstverlening, ook aandacht richt op de toekomst en de rol en positie die het bedrijf in de markt moet innemen in een omgeving waarin veranderingen elkaar in snel tempo opvolgen. Deze afdeling bestaat uit ruim 30 medewerkers verdeeld over de teams Commercie, Agile, Programma's, Duurzaamheid en Logistieke Strategie. Ieder team wordt aangestuurd door een manager, de Manager Commerciële Strategie is [Victor Peters](#). Het team bestaat uit zes mensen, twee Consultants Commerciële Strategie en vier Business Development Consultants. Het is een jonge en ambitieuze afdeling en er heerst een enthousiaste en dynamische sfeer. In dit team is PostNL is op zoek naar een Projectleider Commerciële Strategie.

## PROFIEL POSITIE

### Algemeen

De Projectleider Commerciële Strategie is verantwoordelijk voor het identificeren, prioriteren, analyseren en uitwerken van commercieel strategische onderwerpen. De belangrijkste uitdaging in deze rol is het signaleren van voor PostNL relevante trends en ontwikkelingen in de markt en deze trends vertalen naar een commerciële visie op de lange termijn. De Projectleider Commerciële Strategie heeft ook de verantwoordelijkheid om diverse stakeholders deelgenoot te maken van de ontwikkelde visie.

De Projectleider Commerciële Strategie rapporteert aan de Manager Commerciële Strategie. De belangrijkste stakeholders in deze baan zijn andere Projectleiders Strategie, de directie van Pakketten en Logistiek, in het bijzonder de Commercieel Directeur, de Raad van Bestuur en diverse mensen in de business.

### Resultaatsgebieden

- Vormen van een duidelijke lange termijn visie;
- Uitwerken van visie tot concepten;
- Slag maken van een globaal concept tot concrete business case door onder andere het concept verder uit te werken, kosten-baten analyses te maken en investeringsimpact te bepalen;
- Creëren van draagvlak voor de oplossingen die samen met de business en directie ontwikkeld worden;
- Bewaken en rapporteren van de voortgang van verschillende initiatieven en projecten;
- Inspireren van de organisatie door de wereld van buiten naar binnen te halen.

## INTERVIEW

[Coen Schut](#), Directeur Strategie &  
[Victor Peters](#), Manager Commerciële Strategie:

### Onderneming

Coen: "PostNL pakketten is een erg dynamisch onderdeel van PostNL met ongeveer 20% groei per jaar. E-commerce is 'booming' en hierdoor groeien we snel. Er verandert veel in de organisatie en er zijn minimaal zoveel kansen voor onze medewerkers. Als marktleider hebben we de verantwoordelijkheid om te innoveren en voorop te blijven lopen, het is mooi om dat iedere dag mee te mogen maken. Die snelle ontwikkeling is nodig om de groei van spelers als bol.com en Coolblue mogelijk te blijven maken. Voorbeelden van recente ontwikkelingen in ons bedrijf zijn dat we onze dienstverlening steeds meer digitaal maken. We breiden de

diensten nu ook uit met vervoer van verse producten zoals food of bloemen, dat vraagt een andere aanpak van onze logistiek. De cultuur wordt gekenmerkt door enthousiasme en energie. Een uitwerking daarvan is dat wij eigenlijk alles tegelijk willen realiseren. Dat geeft een betrokken sfeer met hardwerkende mensen, maar we zouden soms wel wat meer focus en structuur kunnen gebruiken.”

## Vacature

Victor: “De Projectleider Commerciële Strategie heeft een bepalende rol in volgende stappen die wij zetten met onze dienstverlening. In deze rol sta je aan de basis van nieuwe ontwikkelingen. Het leuke daarvan is dat je met veel verschillende mensen werkt en de organisatie in hoog tempo leert kennen. Tegelijkertijd is het de uitdaging om alle belanghebbenden te overtuigen van jouw visie en voorgestelde projecten. Als je ongeveer een jaar in de rol van Projectleider bij ons werkzaam bent dan heb je de processen jezelf eigen gemaakt en ben je in staat om deze kennis overtuigend uit te dragen in discussies. Met de verkregen kennis kan je zelfstandig projecten tot besluitvorming brengen. Echt draagvlak hebben is daarbij de sleutel tot succes. Binnen Commerciële Strategie werken we aan commerciële vraagstukken met betrekking tot de lange termijn strategie. Soms bedenken we zelf waar we aan werken, een andere keer krijgen we verzoek uit de directie om een case te behandelen. Een voorbeeld van een casus is de expansiestrategie in België. Is het voor PostNL verstandig om meer te partneren met Bpost of moet de strategie worden om juist terug te trekken? De omgang met nieuwe spelers op de markt en nieuwe platformen komt vaak aan de orde. Wat betekent de opkomst van Amazon voor onze strategie? Cashflow en financiële data is een belangrijk onderdeel van ons werk, we moeten concepten goed doorrekenen om de case te snappen voor we het aan de organisatie presenteren.”

## Kandidaatprofiel

Coen: “Om in deze positie succesvol te zijn ben je slim en zijn je analytische vaardigheden sterk ontwikkeld. Je moet gemakkelijk op conceptueel niveau kunnen schakelen. We beschikken over veel data en we zoeken de persoon die enthousiast wordt van omvangrijke databestanden en algoritmes. Binnen Pakketten & Logistiek hebben we een platte structuur en hanteren we een directe en praktische wijze van communiceren en samenwerken. We zijn ondernemender en minder corporate dan veel mensen denken. Er is veel vrijheid om het werk in te richten zoals je dat zelf prettig vindt. Het is daarnaast belangrijk om voldoende van de inhoud te weten en het helpt als je bevlogen bent over de projecten waar je aan werkt. Als je namelijk op een abstract niveau blijft redeneren is onze ervaring dat je niet voldoende draagvlak en verbinding in

de organisatie creëert. In de operatie wordt vooral geredeneerd in Euro's, busjes en pakketten. De koppeling naar de praktijk en het kunnen uitleggen van je ideeën zal geregeld van je gevraagd worden. Het type dat we zoeken kan zich makkelijk staande houden in een grote, complexe en soms politieke omgeving. Het liefst zie ik iemand met flair die zich zelfstandig en soepel door onze organisatie kan bewegen. Er komt veel op ons af, dus je moet sterk in je schoenen staan en 'nee' durven zeggen.

Dit is een mooie kans voor een Consultant om de stap naar het bedrijfsleven te maken of een interessante tweede stap voor een kandidaat die zich verder wil ontwikkelen als interne consultant. Je zal in deze functie leren om snel met veel verschillende mensen te schakelen en mooie resultaten te boeken met grote impact op de organisatie. Het is een positie waarbij je in de spotlight staat en dat geeft mooie kansen voor doorgroei in onze groeiende organisatie. Volgende stappen zijn bijvoorbeeld mogelijk in lijnmanagement of een verdere verdieping in strategie of projectmanagement.”

## PERSOONLIJK PROFIEL

### Opleiding en ervaring

- Afgeronde WO opleiding;
- Minimaal 4 jaar relevante werkervaring;
- Kennis van project- en verandermanagement;
- Affiniteit met commercie;
- Kennis van logistieke processen is een plus;
- Ervaring als Business Consultant is een plus;
- Kennis van agile is een plus.

### Competenties

- Analytische vaardigheden;
- Oordeelsvorming;
- Besluitvaardigheid;
- Overtuigingskracht
- Resultaatgericht;
- Organisatiesensitiviteit;
- Initiatiefrijk.

En de PostNL leiderschapscompetenties:

- Verbinden;
- Ondernemen;
- Vertrouwen;
- Realiseren;
- Oplossen.

## ARBEIDSVOORWAARDEN EN LOCATIE

- Goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden volgens de cao van PostNL. De functie valt in schaal 11 met een maandsalaris van € 3.872 tot € 5.484;
- De werklocatie is op het kantoor in Hoofddorp. Het kantoor van PostNL Pakketten zal in de loop van 2019 verhuizen naar Den Haag.

## WAAROM IS DIT EEN AANTREKKELIJKE BAAN?

Dit is een aantrekkelijke baan voor een professional of consultant die een zelfstandige positie zoekt met veel vrijheid. Er is de ruimte om omvangrijke innovatieve projecten op te pakken en organisatieveranderingen door te voeren. De groeiende markt en snel groeiende organisatie in het hart van e-commerce geven een hoge mate van dynamiek en veel kansen voor ontwikkeling en persoonlijke groei. De Projectleider Commerciële Strategie werkt aan de lange termijn commerciële strategische koers en heeft directe invloed op het succes van PostNL Pakketten & Logistiek.

## SELECTIEPROCES

De interviews bij Career Openers zullen worden gevoerd door Peter Freriks, consultant bij Career Openers. Na presentatie van de meest geschikte kandidaten aan PostNL volgen interviews met de opdrachtgever. Hierbij zullen in ieder geval Coen Schut en Victor Peters (Hiring managers) en Remy Voois (Recruitment) aanwezig zijn. Een assessment kan onderdeel van de procedure zijn.

## GEÏNTERESSEERD?

Dan ontvangen we graag jou cv en een korte motivatie via onze website ([www.careeropeners.nl](http://www.careeropeners.nl)) of via de onderstaande contactgegevens.

## MEER INFORMATIE

### || Consultant

Peter Freriks

06-5792 8341

[Peter.freriks@careeropeners.nl](mailto:Peter.freriks@careeropeners.nl)