

Neckermann Belgium – Online Merchandiser / E-commerce Specialist

Wat ga je doen?

Zie jij niet alleen dát online verkoop stijgt of daalt, maar wil je vooral weten waarom?

Waarom wordt een bestemming massaal bekeken, maar nauwelijks geboekt? Ligt het aan de prijs, beschikbaarheid, ranking, het aanbod, de booking flow of misschien aan een technisch probleem?

Als **Online Merchandiser / E-commerce Specialist** duik jij in dat soort vragen. Jij zorgt ervoor dat bezoekers niet alleen inspiratie vinden op onze website, maar ook vlot het juiste aanbod vinden én hun boeking succesvol afronden.

Je combineert **commercieel inzicht, data en technische nieuwsgierigheid** om ons online verkoopkanaal elke dag een beetje beter te maken.

Je rapporteert aan de E-commerce Manager en bepaalt samen de prioriteiten voor commerciële acties en platformverbeteringen. Je vormt de operationele schakel tussen E-commerce, Product & Supply, Data/BI, IT/Development, Marketing en Customer Service.

Concreet:

- **Je houdt onze online verkoop scherp in de gaten.** Je volgt omzet, boekingen en conversie op en merkt snel wanneer iets afwijkt. Je onderzoekt waarom en vertaalt je inzichten naar concrete acties.
- **Je zorgt dat het juiste aanbod op het juiste moment zichtbaar is.** Je beheert en optimaliseert sorting, ranking, labels en badges. Daarbij zoek je voortdurend naar de beste balans tussen klantrelevantie, beschikbaarheid, prijs, conversie en commerciële waarde. Daarbij zet je waar relevant ook gepersonaliseerde aanbevelingen en productselecties in en volg je op of die bijdragen aan een betere klantbeleving en meer boekingen.
- **Je onderzoekt waarom klanten zoeken maar niet boeken.** Je volgt onze look-to-book performance op en duikt in opvallende verschillen tussen zoekgedrag en boekingen. Ligt het aan beschikbaarheid? Prijs? Vluchten? Productaanbod? Jij zoekt het uit en werkt samen met Product & Supply en onze technische partners aan oplossingen.
- **Je maakt onze booking journey beter.** Je volgt de volledige funnel van productselectie tot betaling. Je detecteert waar klanten afhaken en onderzoekt problemen met bijvoorbeeld beschikbaarheidschecks, prijswijzigingen, extra services, klantgegevens of betalingen.
- **Je bent de brug tussen business en technologie.** Je hoeft zelf geen developer te zijn. Wel vind je het interessant om te begrijpen waarom iets niet werkt. Je reproduceert bugs, verzamelt de juiste informatie, schrijft duidelijke tickets en requirements en test nieuwe functionaliteiten en bugfixes. Je volgt issues op tot de oplossing is doorgevoerd en controleert daarna of het probleem voor de klant is opgelost en de verkoopprestaties verbeteren.
- **Je laat data voor je werken.** Je gebruikt webanalytics en dashboards, analyseert trends en afwijkingen, formuleert hypotheses en meet of jouw acties daadwerkelijk resultaat opleveren.

Jouw focus binnen E-commerce: Je focust op de commerciële werking en optimalisatie van ons online verkoopkanaal.

Marketing beheert de marketingcampagnes, merkcommunicatie, campagnecontent en traffic acquisition. Jij werkt met hen samen om bezoekers op de website naar relevant en boekbaar aanbod te begeleiden en de weg naar een

succesvolle boeking te verbeteren.

Je zet personalisatie operationeel in binnen merchandising en optimalisatie. Het dagelijkse webbeditingwerk voor marketingcampagnes vormt niet de kern van deze functie.

Wie ben jij?

Je hebt ervaring in **e-commerce, online merchandising, webshopbeheer** of een vergelijkbare digitale functie.

Daarnaast:

- heb je commercieel inzicht en werk je graag met cijfers en data;
- begrijp je hoe online customer journeys en conversiefunnels werken;
- heb je basiskennis van webanalytics, bij voorkeur GA4;
- ben je analytisch en wil je vooral begrijpen **waarom** iets wel of niet werkt;
- ben je technisch nieuwsgierig zonder dat je zelf developer hoeft te zijn;
- kan je problemen gestructureerd analyseren en helder uitleggen aan technische collega's;
- ben je hands-on, nauwkeurig en proactief;
- volg je acties consequent op en laat je zaken niet halverwege liggen;
- werk je zelfstandig, maar zoek je actief de samenwerking met andere teams.

Mooi meegenomen: ervaring met conversieanalyse, travel, retail of transactionele e-commerce, functionele analyse of testing en ticketing-, CMS- of merchandisingtools.

Wat bieden wij?

Je krijgt een functie waarin je **rechtstreeks impact hebt op onze online verkoop**. Wat jij analyseert en optimaliseert, zie je terug in onze conversie, boekingen en omzet.

Daarnaast krijg je:

- een veelzijdige rol op het snijvlak van **commercie, data en technologie**;
- veel ruimte om problemen zelf te onderzoeken en verbeteringen voor te stellen;
- nauwe samenwerking met verschillende teams en externe technologiepartners;
- ruimte om verbeteringen voor te stellen en die samen met interne teams en technologiepartners te realiseren;
- Een moderne werkplek bij Upoffiz in Gent;
- 2 dagen thuiswerk per week;
- Een contract van onbepaalde duur;
- Een marktconform loon en aantrekkelijke extralegale voordelen;
- Maaltijdcheques, hospitalisatieverzekering, eindejaarspremie en woon-werkvergoeding;
- Mogelijkheid tot fietsleasing en een flexibel cafetariaplan;
- 20 wettelijke vakantiedagen + 6 extra Happy Days;
- Aantrekkelijke personeelskortingen op vakanties.

<https://neckermann.be/nl>