

## FUNCTIE BESCHRIJVING ONLINE ANALIST

Algemeen	
Bedrijf	Airtrade Holding BV
Functie titel	Online Analist
Business Unit	Webretail
Afdeling	Online Marketing
Locatie	Haarlem, Nobelstraat 19
Functieschaal	

Plaats in de organisatie	
Rapporteert aan	Chief Financial Officer
Geeft leiding aan	N.v.t.
Functionele afstemming met	Directie, Webretail & Industry Relations
Interne contacten met	Diverse afdelingen en medewerkers
Externe contacten met	Leveranciers en partners inzake online marketing

Doel en omschrijving	
Doel van de functie	Inzicht geven in de effectiviteit van de website, de online marketing, de search engine optimization, de affiliate marketing en de e-mail marketing. Hiernaast maakt de Online Analist analyses en geeft adviezen ter verhoging van de conversie van de websites en de verschillende kanalen.
Omschrijving van de functie	Je bent verantwoordelijk voor het ontwikkelen, onderhouden en genereren van standaard rapportages met betrekking tot de online activiteiten. Het genereren van informatie uit gedrag van bezoekers van de diverse websites en het analyseren en adviseren ter verhoging van de conversie van de websites en de verschillende kanalen.

Functie eisen	
Meest gerichte opleiding	HBO/WO (econometrie, economie, bedrijfskunde, digitale communicatie, communicatie met online marketing specialisatie).
Meest gerichte cursus	
Minimale werkervaring	Minimaal 2 jaar relevante werkervaring met het opzetten en inrichten van rapportages en het gebruik van webanalyse tools.

## Competenties

- resultaatgerichtheid
- klantgerichtheid
- flexibiliteit
- samenwerken
- cijfermatig inzicht
- analytisch vermogen
- overtuigingskracht
- stressbestendig
- communicatief vermogen

## Belangrijkste taken en verantwoordelijkheden

### In deze functie ben je verantwoordelijk voor:

- Het ontwikkelen, onderhouden en genereren van standaard rapportages met betrekking tot de online activiteiten;
- Het genereren van informatie uit gedrag van bezoekers van de websites, waaronder Vliegwinkel.nl, BudgetAir.nl, Flugladen.de, teneinde inzicht te geven in de effectiviteit van de website, de online marketing, de SEO, de affiliate marketing en de e-mail marketing;
- Analyses en adviezen ter verhoging van de conversie van de websites en de verschillende kanalen (Adwork, Organic, Affiliates, SEO, etc).

### Toelichting van de werkzaamheden:

- Rapportage: Je bent verantwoordelijk voor het opstellen en ontwerpen van rapporten en dashboards. Denk hierbij aan het rapporteren van KPI's, conversiecijfers en informatie over herkomst en gedrag op basis van "funnel analyses". Je brengt data samen uit verschillende bronnen tot één rapportage;
- Analyse: Je analyseert het internetverkeer op de website o.a. met behulp van Site Catalyst. Daarnaast analyseer je de online marketing campagnes en trek je conclusies en maak je aanbevelingen om de campagnes te kunnen verbeteren;
- Testen: Je bent onderdeel van het online team dat verantwoordelijk is voor conversieoptimalisatie en verhoging van de opbrengst per order. Daarnaast ben je verantwoordelijk voor het uitvoeren van website optimalisatie trajecten (initiëren en uitvoeren van onderzoek om bottlenecks en kansen voor optimalisatie te vinden);
- Advies: Je evalueert resultaten en geeft advies met betrekking tot aanpassing van activiteiten op basis van bevindingen. Adviseren vindt plaats op basis van onderzoeksresultaten en geeft richting om online rendement te optimaliseren. Je vertaalt de verkregen data naar adviezen zodat nieuwe kansen en mogelijkheden op het gebied van de online marketing en website development zo goed mogelijk benut worden;
- Je bent verantwoordelijk voor het overdragen van kennis en inzichten aan de diverse intern betrokkenen. Je participeert in projecten en rapporteert direct aan de CFO.

Datum : Oktober 2009  
Plaats : Haarlem  
Opgemaakt door : K. Dijkstra  
Gecontroleerd door : F. Wester

## **Bijlage Competenties:**

### Resultaatgerichtheid

Formuleren en uitdragen van heldere doelstellingen en resultaten en deze als leidraad nemen voor het eigen handelen.

- Vertaalt doelstellingen in concrete resultaten.
- Maakt duidelijk welk resultaat anderen van hem/haar kunnen verwachten en welk resultaat hij/zij van anderen verwacht.
- Levert de afgesproken resultaten binnen de gestelde deadlines.
- Laat zich aanspreken op het nakomen van (resultaat)afspraken en spreekt anderen daarop aan.
- Is zich bewust van effecten op resultaat(afspraken) en stelt op basis daarvan prioriteiten (bij).
- Richt projecten en processen in de organisatie zo in dat het behalen van resultaten en het oplossen van vraagstukken voorop staat.
- Geeft duidelijk terugkoppeling over resultaten en het realiseren doelstellingen in de richting van de verantwoordelijken.

### Klantgerichtheid

Onderzoeken van wensen en behoeften van de klant/gebruiker en hiernaar handelen. Betreft zowel interne als externe klanten, gebruikers en afnemers.

- Besteedt tijd aan het onderzoeken van de behoefte van de klant; stelt gerichte vragen.
- Controleert of de gevraagde oplossing de juiste is, biedt zonodig een alternatieve oplossing aan.
- Houdt zich aan de met de klant gemaakte afspraken.
- Denkt met de klant mee.
- Kent de klant en spreekt de taal van de klant.
- Stelt de klant(situatie) centraal, werkt niet vanuit standaardoplossingen.
- Onderhoudt een langere termijn relatie met de klant door regelmatig contact te zoeken.
- Gebruikt kennis van de klant(organisaties) om passende producten en diensten te ontwikkelen.

### Flexibiliteit

Indien zich problemen voordoen de eigen gedragsstijl veranderen om een gesteld doel te bereiken.

- Kiest niet altijd dezelfde aanpak of werkwijze.
- Staat open voor veranderingen en verbeteringen.
- Ziet verschillende invalshoeken om een doel te bereiken.
- Past zijn of haar benadering aan wanneer dit het realiseren van een doel bevordert.
- Schakelt bij weerstanden in overleg soepel over op een andere tactiek of strategie.
- Anticipeert op mogelijke obstakels door met meer dan één oplossing te komen.

### Samenwerken

Bijdragen aan een gezamenlijk resultaat, ook wanneer de samenwerking een onderwerp betreft dat niet direct van persoonlijk belang is.

- Investeert in samenwerkingsrelaties met anderen.
- Houdt met zijn/haar eigen werkzaamheden rekening met mogelijke gevolgen voor anderen.
- Respecteert de bijdrage van anderen in de groep, uit zich positief over prestaties van collega's.
- Is op de hoogte van kwaliteiten van anderen en zoekt op basis daarvan gericht samenwerkingspartners voor bepaalde taken.
- Stelt het gemeenschappelijke resultaat van de het team / de afdeling boven het behalen van de eigen resultaten.
- Deelt actief kennis, best practises en ervaring met anderen.

### Cijfermatig inzicht

De juiste conclusies kunnen trekken uit cijfermateriaal, zoals financiële gegevens en statische gegevens door ordening, analyse en patroonherkenning.

### Analytisch vermogen

Componenten onderscheiden bij de beoordeling van een situatie. Herkennen van belangrijke informatie, onderlinge samenhang en verbanden inschatten.

- Stelt gerichte vragen om een situatie of probleem helder te krijgen.
- Ordent en selecteert de beschikbare informatie om tot inzicht in een probleem te komen.
- Ziet onderlinge samenhang en verbanden tussen verschillende factoren.

- Maakt bij het onderzoeken van een probleem onderscheid tussen feiten en meningen en tussen hoofd- en bijzaken.

#### Overtuigingskracht

Gedrag dat erop gericht is om anderen te overtuigen van een bepaald standpunt en om instemming te verkrijgen met bepaalde plannen, ideeën of producten.

- Onderbouwt een idee, plan of standpunt met duidelijke, begrijpelijke argumenten, die aansluiten bij de te overtuigen partij(en).
- Signaleert twijfels en vragen over zijn/haar ideeën of standpunten en gaat hier op in.
- Biedt ruimte aan anderen om met tegenargumenten en kritische vragen te komen en gaat hier adequaat op in.
- Treedt krachtig en vastberaden op bij tegenstellingen in verwachtingen en belangen.
- Sluit met de eigen voorstellen en argumenten aan bij die van anderen.
- Vertaalt het eigen standpunt in herkenbare voordelen voor de ander.
- Kiest uiteenlopende tactieken om anderen voor het eigen standpunt te winnen.

#### Stressbestendig

Effectief blijven presteren onder tijdsdruk, bij complicaties, tegenslag, teleurstelling of tegenspel of loyaliteiten aan groepen met verschillende belangen.

- Werkt kalm en effectief door wanneer onverwacht grote hoeveelheden werk op hem/haar afkomen.
- Raakt niet in verwarring bij druk door mensen, tijd of situaties.
- Blijft goed presteren in onzekere en onduidelijke werksituaties.
- Blijft bij langdurige werkdruk/tijdsdruk evenwichtig presteren.
- Heeft zichzelf na hevige teleurstellingen, tegenwerking of complicaties in de hand en richt zijn/haar energie weer positief op het te bereiken doel.
- Blijft kalm en behoudt het overzicht in crisissituaties.

#### Communicatief vermogen

Ideeën en feiten in begrijpelijke taal aan anderen duidelijk maken, gebruikmakend van ter zake doende communicatiemiddelen.

- Zorgt dat (de kern van) de boodschap helder en consistent overkomt.
- Checkt hoe de boodschap bij de ander is overgekomen en corrigeert desgewenst.
- Stemt de communicatie af op doel, doelgroep en beschikbare middelen.
- Brengt structuur binnen het verhaal aan en houdt deze vast.
- Vat complexe discussies kernachtig samen en weet hierdoor op efficiënte wijze tot syntheses, conclusies en verbindingen te komen.
- Gebruikt verhelderende voorbeelden/metaforen die aansluiten bij de belevingswereld van de verschillende doelgroepen.