

Vacature bij Aizy

CCO



TOP OF MINDS
Executive Search

Aizy maakt performance marketing toegankelijk en rendabel voor het mkb, en is daarnaast de motor achter marketingteams van agencies en corporates. Met AI-software, aangevuld met managed services, groeide het bedrijf in anderhalf jaar naar vier miljoen euro ARR en rekt ChartMogul het tot de tien procent snelst groeiende SaaS-bedrijven wereldwijd. De ambitie voor 2030 luidt vijftig miljoen ARR, aan de CCO om dat waar te maken.

Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 jaar ervaring in commercieel eindverantwoordelijke posities
- In B2B SaaS, martech of digital
- Schaalde eerder SaaS van enkele naar tientallen miljoenen ARR
- Ervaring met zowel sales-led als product-led motions
- Sterk analytisch en datagedreven
- Coachende leider
- Affiniteit met AI en performance marketing

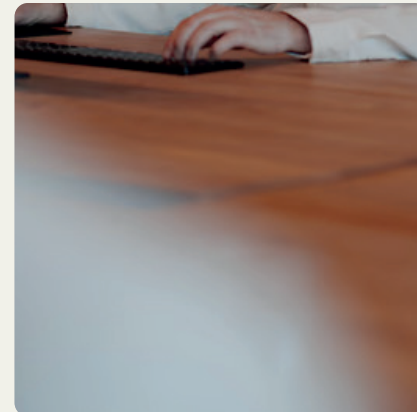
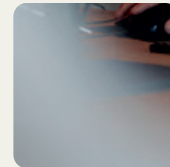
 **Breda**

Over Aizy

Aizy is in 2024 opgericht door Stefan Nuijten om het mkb dezelfde marketingslagkracht te geven als grote adverteerders. Nuijten bouwde en verkocht Fightclub, dat vier keer is uitgeroepen tot het beste bureau van Nederland in de grootste categorie. In die periode zag hij ook precies waar het bureaumodel knelt: goede campagnes draaien op specialistenwerk, en dat rendeert niet op mkb-budgetten. Samen met medeoprichter Michiel Mol, de man achter Lost Boys, vervangt hij dat model nu door software.

Die software neemt de volledige campagnecyclus over, van creatie tot dagelijkse optimalisatie. Zo krijgt ook de kleinste adverteerder marketing van enterprise-niveau, en dat is te meten. Klanten zien gemiddeld 36 procent meer verkopen. Dat kan doordat de software als officieel goedgekeurde ontwikkelaar rechtstreeks op de infrastructuur van Google en Meta werkt. Die status geeft toegang tot alle data én het recht om optimalisaties rechtstreeks terug te schrijven, iets wat maar drie partijen in de markt mogen. Met de recente overname van Uptmz heeft Aizy nu twee van deze drie in huis. Het platform groeit door naar een AI Marketing Cockpit. In deze omgeving kan een klant al zijn marketingactiviteiten opzetten, de resultaten volgen en bijsturen, van creatie tot performance marketing over alle onlinekanalen heen.

Instappen kan op drie manieren. Kleine adverteerders starten met een self-serve abonnement, grotere klanten combineren de software met managed services van eigen specialisten, en agencies en corporates zetten het platform via het partnerkanaal onder eigen label in. Diezelfde opzet brengt Aizy de komende jaren naar Europa en de VS.





Vacature

CCO

Sales en marketing deed Stefan Nuijten vanaf de oprichting zelf, en nu het fundament staat, neemt hij bewust een stap terug. De CCO die het van hem overneemt, krijgt commercie in de volle breedte. Zij/hij bepaalt de go-to-market voor de drie omzetstromen, inclusief positionering en pricing, en beslist over nieuwe segmenten, verticals en internationale expansie. Daarnaast bouwt de CCO het partner- en agencykanaal uit, en is zij/hij end-to-end eigenaar van de omzet, over new business, upsell en retentie heen.

Elke omzetstroom vraagt daarbinnen om iets anders. Self-serve moet klanten volledig online binnenhalen, zonder tussenkomst van sales. De hybride propositie verkoopt via demo's, en daar zit de opgave in meer aanvragen aankunnen zonder dat elke deal een specialist kost. Het partnerkanaal kent langere dealcycles en een enterprise benadering, en groeit zodra agencies en corporates het platform actief inzetten en er zelf aan verdienen. De CCO bepaalt per stroom de aanpak en maakt de omzetgroei voorspelbaar.

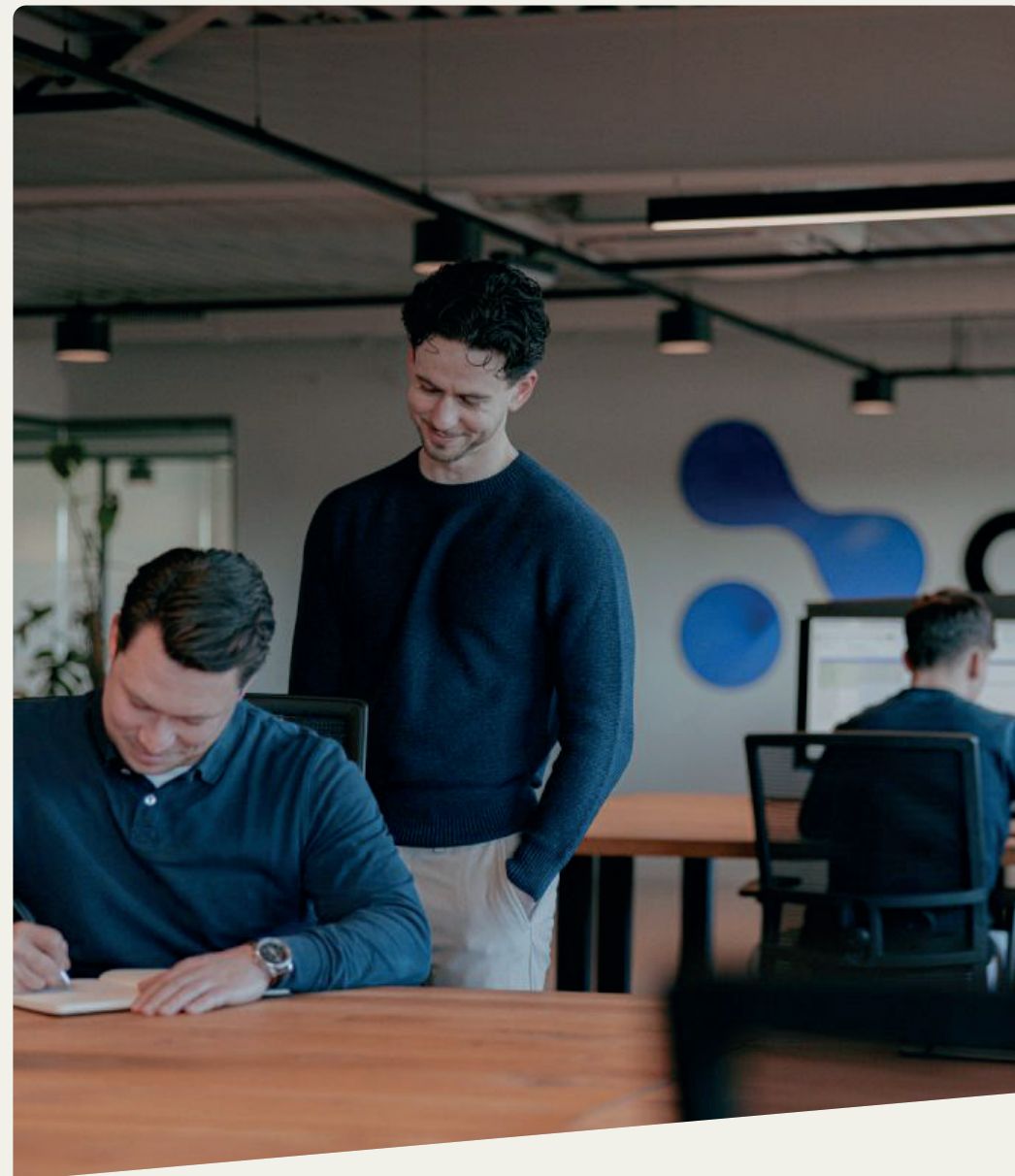
De CCO rapporteert aan de CEO en vormt het managementteam met de COO, CFO, CTO en de Marketing Directeur. Daarnaast bouwt zij/hij de salesorganisatie van de volgende fase, waarin elke omzetstroom een eigen funnel heeft, van online closing op de lage instap tot demogedreven sales en partneractivatie. De CCO schaaft het team op en heeft daarbij alle vrijheid in hoe zij/hij dat inricht. Het vertrekpunt is een goed draaiend salesteam dat vanuit Breda werkt, in een cultuur die direct en snel is.

Daarvoor moeten het tempo omhoog en de focus scherper, en daarom coacht de CCO dagelijks op executie en conversie. AI bouwt daarin al mee, want avatars nemen de instapdemo's over en binnenkomende leads gaan automatisch naar de verkoper die dat type klant het beste converteert. Daarin zit voor de CCO de hefboom, want elke stap die AI overneemt, verhoogt de omzet per verkoper.

” *Ik neem het liefst mensen aan die beter zijn dan ik. Sales heb ik tot nu toe altijd zelf gedaan, maar daar zijn het bedrijf en de ambitie te groot voor geworden. Ik wil de persoon ontmoeten die er meer uithaalt dan ik.*”

- Stefan Nuijten, oprichter en CEO

De bouwstenen liggen er, met een bewezen product-market fit, kapitaal en ervaren investeerders om mee te sparren. Aan de CCO om alles samen te brengen en de commerciële motor te bouwen die de ambities van Aizy maakt. Voor de commercieel leider die dit traject al eens reed, is dit de kans om het opnieuw te doen, maar dan sneller.





Interesse?

Aizy werkt voor de invulling van deze vacature samen met Top of Minds.
Neem contact op met Marc Mohr via marc.mohr@topofminds.com of
Marijn Ekelenkamp via marijn.ekelenkamp@topofminds.com om te laten
weten dat je interesse hebt.



TOP OF MINDS
Executive Search