Vacature bij Compare Group

Head of Growth

COMPAREGROUP.EU



TOP OF MINDS
Executive Search

In 1999, een jaar na de oprichting van Google, lanceerden drie ondernemers Vergelijk.nl als eerste prijsvergelijker van Nederland. Ruim 25 jaar later is Compare Group winstgevend, onafhankelijk en bouwt steeds verder in nieuwe Europese landen. De Head of Growth brengt B2B-marketing, sales en data samen in één aanpak die de groei in al die landen realiseert.

Kandidaatprofiel

- Vanaf 8 jaar ervaring in B2B-marketing of growth
- Heeft een inbound demand generation-motor opgebouwd
- Maakt zelf funnel- en data-analyses en richt processen in
- Heeft een salesteam aangestuurd
- Heeft een team door een verandering van werkwijze geleid
- Achtergrond in performance marketing of e-commerce

Zwolle

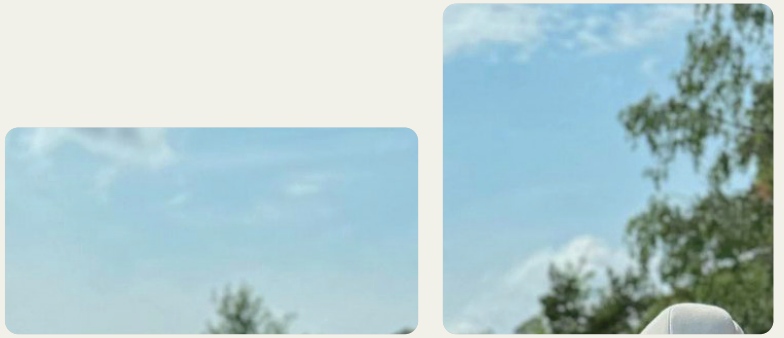


Over Compare Group

Compare Group is het moederbedrijf van Vergelijk.nl, Vertaa.fi, Bestekauf.de en negen andere vergelijkingsplatforms. Consumenten vinden er in een paar klikken het beste product voor de beste prijs, retailers krijgen bezoekers die klaar zijn om te kopen. Het model is resultaatgericht. Webwinkels betalen per klik of per verkoop, of kiezen voor een gegarandeerd rendement op hun advertentiebudget. Jaarlijks bezoeken meer dan 70 miljoen consumenten de platforms en ontvangen ruim 3.200 aangesloten retailers samen zo'n 4,3 miljoen leads per maand.

Vanuit twee kantoren, in Zwolle en Helsinki, bedient Compare Group twaalf landen, waaronder Nederland, Finland, België, Duitsland, Zweden en Denemarken. Daardoor biedt het bedrijf webwinkels niet alleen sterke zichtbaarheid, maar ook diverse mogelijkheden om internationaal te groeien. Technologie, productcontent en retailerrelaties zijn inzetbaar, waardoor een nieuw land vanaf dag één omzet oplevert. Tegelijk verandert de markt. Nieuwe Europese regels voor grote techplatforms moeten onafhankelijke prijsvergelijkers beter zichtbaar maken, en dat levert voor Compare Group extra kansen op.

Die kansen pakt Compare Group op met een compact team van zo'n 36 collega's dat datagedreven werkt, in een cultuur die nuchter en direct is. Die cultuur is vastgelegd in een eigen manifest, met waarden als rechtstreeks en respectvol, bescheiden, behulpzaam en altijd bezig met leren. Wat telt, is wat iemand heeft gebouwd, geleerd en voor anderen betekend. Mascotte Bennie de uil staat symbool voor die waarden.











Vacature

Head of Growth

Compare Group groeit dankzij outbound sales; door zelf webwinkels te benaderen, aan te sluiten en te helpen presteren. Met de expansie in beeld kiest Compare Group voor een andere commerciële route. Webwinkels moeten Compare Group gaan vinden en voor die omslag is de nieuwe functie van Head of Growth gecreëerd.

De Head of Growth verbindt B2B-marketing, sales en data tot één inbound systeem. Het vertrekpunt is de propositie. Compare Group levert webwinkels bezoekers met koopintentie en rekent alleen af bij resultaat. Op basis van de marktinzichten en de klantdata bepaalt de Head of Growth hoe die propositie per land wordt gebracht, en vertaalt die naar content en campagnes. Daaronder komt een volledige funnel, met CRM, marketing automation en dashboards die per land laten zien waar leads binnenkomen en hoe ze converteren.

Het team bestaat uit vijf salescollega's in Nederland en vier collega's in Finland. Het Finse team wordt nu door de CEO zelf aangestuurd en gaat over naar de Head of Growth, die daardoor ook regelmatig in Helsinki te vinden is. De Head of Growth neemt beide teams mee in de overgang van outbound naar het opvolgen van warme leads, herijkt rollen en processen waar nodig en bouwt het team uit. Klantgesprekken blijven daarbij de belangrijkste bron om de propositie verder aan te scherpen.

De Head of Growth rapporteert aan CEO Joris Verwater en maakt deel uit van het managementteam. In de eerste fase werkt de Head of Growth samen met de CEO de commerciële strategie en groeikansen uit. Daarna groeit de rol door naar eigenaarschap over alle commerciële activiteiten van de groep.

> *Ik zoek iemand die mij inhoudelijk uitdaagt, van wie ik kan leren en van wie ik energie krijg.”*
>
> - Joris Verwater, CEO Compare Group

De Head of Growth geeft de groei een nieuwe basis, vanuit een model dat zich al heeft bewezen, op een moment waarop expansie en marktontwikkelingen tegelijk nieuwe kansen openen. Voor een inhoudelijke, datagedreven commerciële leider met B2B-marketingervaring, die mensen weet mee te nemen, is dit de kans om de omslag naar inbound marketing en sales te leiden en de commerciële koers in twaalf landen mee te bepalen.





Interesse?

Compare Group werkt voor de invulling van deze vacature samen met Top of Minds. Neem contact op met Marlies Hoogvliet via marlies.hoogvliet@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search