

Stellenangebot bei Bitvavo

Head of Growth



TOP OF MINDS
Executive Search

Kandidatenprofil

- 6–10 Jahre Erfahrung in einer leitenden Position bei einem B2C-Mobile-First-Scale-up, idealerweise in den Bereichen Fintech, Kryptowährung oder anderen regulierten Branchen
- Entrepreneurship
- Ausgeprägte Führungs- und Kommunikationsstärke
- Fundierte Kenntnisse des deutschsprachigen Digital-Asset-Marktes
- Solides Verständnis von Affiliate- und Partnerschaftsmodellen sowie Performance-Marketing-Möglichkeiten

 **Berlin**



Mit einem Marktanteil von fünfzig Prozent und einem Transaktionsvolumen von über hundert Milliarden Euro im Jahr 2024 ermöglicht Bitvavo Millionen von Nutzern den Kauf, Verkauf und die Speicherung digitaler Vermögenswerte. Nun wird diese Erfolgsgeschichte in Europa expandieren.

Über Bitvavo

Bitvavo ist eine äußerst erfolgreiche FinTech-Unternehmung mit Headquarters in den Niederlanden. Das Haus gehört zu den am schnellsten wachsenden Akteuren in der europäischen Digital-Asset-Landschaft. Das Ziel ist ausgegeben: Das FinTech-Unternehmen plant eine Expansion in die DACH-Region (und andere wichtige EU-Märkte), mit dem Ziel, die Nummer Eins in ihrem Markt in Kontinentaleuropa zu werden. Daher ist die DACH-Region und insbesondere der deutsche Markt ein wichtiger Baustein, um die langfristige Mission EU-Marktführerschaft zu erreichen.

Im Hauptsitz in Amsterdam arbeiten vierhundert Mitarbeitende daran, die Produktentwicklung und die zentrale Administration stetig zu verbessern und voran zu trieben. Das Team arbeitet mit einer stark wachstumsorientierten, aber dennoch äußerst kollegialen Kultur an der Umsetzung ambitionierter Ziele und vor allem daran, das internationale Wachstum für die Kollegen in den jeweiligen Märkten ebnen zu können. Eigenverantwortung, hochprofessionelles Mitwirken, eine offene Zusammenarbeit und ein gemeinsames Engagement für die Zielerreichung, das sind die Attribute, die das Unternehmen auszeichnen.





Head of Growth

Für den deutschsprachigen Markt sucht unser Klient ein Entrepreneur mit ausgeprägter strategischer Mentalität und einer gleichzeitig starken Handlungsorientierung. Diese ausdrucksstarke Persönlichkeit leitet die Bereiche User Acquisition & Partnerships, um das Wachstum in der DACH-Region voranzutreiben und zu festigen. Daher ist es wichtig, dass der richtige Leader langfristige und kurzfristige Ziele ausgeben, bearbeiten und verfolgen kann. Er/Sie leitet ein Team von etwa zehn Mitarbeitenden im deutschen Office, um Wachstum zu realisieren. Das lokale Team ist also für die Akquise wesentlicher Partnerschaften und die gezielte Steigerung der Marken-Bekanntheit in der Region verantwortlich, ebenso wie für eine stetige, signifikante Steigerung der User-Zahlen. Nutzerwachstum wird durch Affiliates, Partnerschaften und andere Initiativen zur Geschäftsentwicklung wie Community-Aufbau und Veranstaltungen realisiert. Dabei kann sich der Leader und sein Team auf einem gut kalkulierten Budget und vor allem auch auf den Support durch das HQ in den Niederlanden verlassen.

Diese Rolle ist eine sehr einflussreiche Führungsposition für jemanden, der sich in der FinTech-Community wohlfühlt und mit Leidenschaft und Tatendrang Marken aufbaut. Wer gerne eine Geschäftsstrategie entwickelt und diese auf Milestones unterbrechen und umzusetzen kann, sollte sich gerne von dieser Beschreibung angesprochen fühlen. Als Gesicht der Marke in DACH ist es vorgesehen, dass die Person etwa fünfundsiebzig Prozent Zeit in Deutschland (A-CH) und ca. fünfundzwanzig Prozent in der Zentrale in Amsterdam verbringen wird.



Interessiert?

Top of Minds ist exklusiv mit der Besetzung dieser Stelle beauftragt.

Bei Interesse zögern Sie bitte nicht, uns zu kontaktieren unter:

susanne.tonnar@topofminds.com



TOP OF MINDS
Executive Search