



homeQgo


FUNCTIEPROFIEL

Online Marketeer

Kandidaatprofiel

- 5 jaar werkervaring in online marketing
- WO-geschoold
- Ondernemend
- Communicatief vaardig
- Stakeholdermanagement

Amsterdam Vanaf 5 jaar werkervaring



Wie haar woning wil verduurzamen, komt steeds vaker uit bij HomeQgo: een online platform dat mensen snel en efficiënt op weg helpt naar een duurzaam huis. Op het gebied van online marketing valt voor HomeQgo nog een wereld te winnen. Aan de nieuwe Online Marketeer om dat klaar te spelen.



Over HomeQgo

De energietransitie is in volle gang en woningen spelen hierin een belangrijke rol. Volgens het klimaatakkoord moeten in 2030 de eerste 1,5 miljoen woningen verduurzaamd zijn. Er moet nog veel gebeuren voor het zover is. HomeQgo – sinds september 2020 onderdeel van de Rabobank Groep – wil in dat traject een leidende rol spelen.

Veel huiseigenaren willen hun woning wel verduurzamen, én voelen nu de noodzaak des te meer met de stijgende prijzen van gas en energie. Maar ze vinden het ingewikkeld, veel uitzoekwerk en weten niet goed waar te beginnen. Precies op die behoefte speelt HomeQgo in. Zo kunnen huiseigenaren dankzij een gratis online scan in een paar klikken zien hoe ze hun woning het best kunnen verduurzamen. Het blijft niet bij een gedetailleerd inzicht in de huidige energiesituatie en concrete adviezen voor verbetering; HomeQgo voorziet huiseigenaren meteen van een offerte van een van hun gecontracteerde installateurs voor de voorgestelde verduurzamingen. Of het nou om het plaatsen van zonnepanelen, warmtepompen, muur- of vloerisolatie gaat – of een combinatie daarvan: HomeQgo heeft voor alle producten een betrouwbare, gecertificeerde installateur die de klus kan uitvoeren.

Toonaangevende partners

Sinds de oprichting in 2018 maakte HomeQgo een enorme ontwikkeling door. Niet alleen ontzorgde en begeleidde het platform vele duizenden woningeigenaren naar een duurzamer huis, ook ontwikkelde het samenwerkingen met toonaangevende bedrijven in de bancaire wereld en energiesector. Door gebruik te maken van HomeQgo kunnen deze partijen hun klanten helpen om op een eenvoudige, klantgeoriënteerde manier de stap naar een duurzame woning te zetten.

HomeQgo staat aan de vooravond van een enorme groeispurt en dat is niet verwonderlijk gezien de urgentie van hun missie. Het team en het aantal klanten breiden zich in rap tempo uit. Daarmee is de dynamische scale-up hard op weg haar doelstelling te verwezenlijken: het beste verduurzamingsplatform van Nederland te worden, en ervoor zorgen dat iedereen in een duurzamer huis woont.





FUNCTIEPROFIEL

Online Marketeer

De Online Marketeer is verantwoordelijk voor het gehele online marketing-domein. De missie is glashelder: consumenten aantrekken naar het platform en hiermee het bereik van HomeQgo in de markt vergroten. Klanten die HomeQgo gevonden hebben wil het bedrijf graag langdurig aan zich binden.

De online marketing van HomeQgo staat nog in de kinderschoenen. Voor de Online Marketeer is dit een kans om grote impact te maken op de gehele online marketing van HomeQgo. Zij/hij is verantwoordelijk voor de visie en het opbouwen van een team voor onder meer SEO, paid advertising, het inrichten en implementeren van marketing automation campagnes. De customer journey begint wanneer een consument de huisscan doet, en loopt door tot het moment dat die persoon haar huis laat verduurzamen. En daarna, want ook na de installatie houdt HomeQgo graag contact met de consument om samen te kijken of en wanneer een volgende stap in het verduurzamingsproces gemaakt kan worden. De Online Marketeer werkt intern veel samen met de Head of User Experience en zijn team en extern met de toonaangevende partners van HomeQgo.




Strategisch en hands-on

De rol vraagt om een ondernemende Online Marketeer die heel goed vanuit de klant kan denken, en feilloos begrijpt waar consumenten anno nu behoefte aan hebben. Zij/hij bestudeert data en vertaalt opgedane inzichten moeiteloos door naar slimme, relevante en effectieve communicatie – of dat nou een nieuwsbrief, (paid) advertising op Google, een bericht via social media of een volledig geautomatiseerde campagne is. De Online Marketeer is niet alleen strategisch onderlegd om inhoudelijke campagnes te bedenken, maar ook hands-on genoeg om ze zelf in te richten en anderen daarin mee te nemen.

Met andere woorden, dit is een ideale rol voor een aanpakker die al de nodige vlieguren heeft gemaakt, eerder marketing automation-campagnes ingericht heeft, en weet wat nodig is om customer journeys naar een hoger niveau te tillen.

Interesse? HomeQgo werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Max Tasseron via max.tasseron@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Er gebeurt momenteel enorm veel bij HomeQgo. We groeien ontzettend hard en zijn actueler dan ooit. Als Online Marketeer speel je een sleutelrol in onze toekomst door slimme communicatie in te zetten om klanten de stap naar een duurzamer huis te laten zetten.”

Lucas Kop, Directeur