



#VACATURE



COO

Bedrijven interacteren op allerlei manieren met de consument. En daarvoor geldt: hoe meer gepersonaliseerd en relevant interacties zijn, hoe groter de impact. Met het grote aantal (digitale) marketingkanalen – twitter, facebook, linkedin, e-mail, telefoon, chat, en ga zo maar door – is personalisatie voor veel bedrijven een enorme uitdaging. Relay42, een veelbelovende Nederlandse scale up, helpt bedrijven door met behulp van innovatieve, AI-gedreven software digitale marketing te coördineren en te personaliseren. Om het succes van Relay42 verder uit te bouwen, zoekt Relay42 een COO.



WERELDWIJD ERKEND INNOVATIEF DATA MANAGEMENT PLATFORM

Relay42 heeft een innovatief data management platform (DMP) ontwikkeld waarmee digitale marketing effectiever ingezet kan worden. De software helpt bedrijven om persoonlijk relevante boodschappen op het juiste moment en in de juiste dosering aan consumenten te sturen, en zo meer betekenisvolle klantrelaties op te bouwen.

Relay42 is in 2016 door Red Herring opgenomen in de top 100 van meest innovatieve bedrijven uit Noord-Amerika, Europa en Azië.

“Relay42 belichaamt de visie, drive en innovatie die een succesvol bedrijf kenmerken. Ze kunnen trots zijn op hun plek in de lijst, want de concurrentie was van hoog niveau.” - ALEX VIEUX, UITGEVER EN CEO VAN RED HERRING

Het bedrijf is actief in travel, finance en utilities (e.g. telco en energy). Typische industrieën waar veel data beschikbaar is en waar consumenten hoge eisen stellen aan personalisatie. Bedrijven als ABN AMRO, Air France-KLM, Mazda, VodafoneZiggo, Transavia, Nuon en Achmea maken al gebruik van Relay42's software.

JONG, DYNAMISCH EN ONDERNEMEND

Relay42 is opgericht in 2011 door Tomas Salfischberger en Koen Bos. Het bedrijf telt inmiddels meer dan 80 medewerkers, en heeft de ambitie dat binnen twee jaar uit te bereiden naar 120+. Het hoofdkwartier van Relay42 staat in Amsterdam. Het bedrijf heeft daarnaast locaties in Londen, Parijs, Sofia, Skopje en Singapore.



Pand Noord is de Amsterdamse uitvalbasis. Een mooi en inspirerend gebouw, dat Relay42 deelt met ruim 50 andere bedrijven actief in onder andere media, entertainment en de creatieve industrie. De sfeer is informeel en er is veel ruimte om elkaar te inspireren en van elkaar te leren. Deze omgeving past goed bij de niet-hiërarchische cultuur van Relay42. Het bedrijf is jong, divers en ondernemend. Zo telt het team ruim 20 verschillende nationaliteiten en is de gemiddelde leeftijd ongeveer 29. Het team is erg inhoudsgedreven, en helpt en challengeert elkaar om die inhoud verder te brengen.

CONTROLE OVER END-TO-END KLANTJOURNEY

Online marketeers gebruiken het marketing platform, dat Relay42 zelf from scratch heeft ontwikkeld, om waardevolle klantdata snel en efficiënt te verzamelen. De software brengt de gefragmenteerde data, voortkomend uit verschillende kanalen en opgeslagen in verschillende systemen, samen. Met behulp van deze gebundelde klantdata creëren bedrijven diepere klantrelaties en verbeteren ze uiteindelijk hun prestaties, bijvoorbeeld in de vorm van een conversiestijging. De software is zo geschreven dat het werkt binnen elk ecosysteem en met elke vorm van klantdata. Daarbij levert Relay42 op maat gemaakte oplossingen voor elk bedrijf. De basis van wat de software van Relay42 biedt, is het verzamelen van klantgegevens vanuit allerlei systemen en kanalen. Vervolgens wordt deze data gecombineerd en verrijkt. Zo ontstaan uitgebreide klantprofielen, die altijd up-to-date zijn.

“Ons marketingbudget is veel kleiner dan dat van onze concurrenten. Toch zijn we succesvol. Dat komt omdat we de business echt snappen. We begrijpen dat het in de luchtvaart gaat om lage kosten en dat iedere euro omzet telt, en we begrijpen dat het bij een energiemaatschappij meer draait om customer lifetime value. Bedrijven die onze software gaan gebruiken, blijven, bijna zonder uitzondering, lang klant. Dat betekent dat we leveren wat we beloven.”

– KOEN BOS, OPRICHTER EN CTO

Vervolgens voorspelt het systeem, met behulp van artificial intelligence en specifieke modellen per industrie, het effect van bepaalde beslissingen op klantgedrag. Zo kan op een unieke en eenvoudige manier bijvoorbeeld de verwachte impact van een bepaalde campagne getest worden. Uiteindelijk stelt de software bedrijven in staat om klantjourneys op individueel niveau, real-time en end-to-end te managen.

#VACATURE

COO

De nieuwe COO van Relay42 krijgt de P&L-verantwoordelijkheid over de hele business en rapporteert rechtstreeks aan de CEO en de Supervisory Board. De opdracht aan de COO is drieledig: het doorzetten van de groei, het operationeel aansturen van de organisatie en het voorbereiden van nieuwe investeringsrondes.

“De nieuwe COO wordt een van de belangrijkste personen in onze organisatie. Iemand die ons ambitieuze groeiplan gaat verwezenlijken.”

– TOMAS SALFISCHBERGER, OPRICHTER EN CEO

STRATEGISCH GROEIEN IN EUROPA

De COO ontwikkelt een commerciële strategie om Europees door te groeien, en is vervolgens ook in the lead bij het uitrollen van deze strategie. De sterke positie van Relay42 in de Benelux is een goed startpunt voor verdere groei. Zo maakt bijvoorbeeld VodafoneZiggo al gebruik van de software en is de volgende stap om ook Vodafone Europe als klant aan Relay42 te binden.

LEIDINGGEVEN AAN DE HELE ORGANISATIE

De COO is verantwoordelijk voor de dagelijkse aansturing van de organisatie. Hij/zij inspireert, motiveert en verbindt de medewerkers en zorgt dat zij optimaal kunnen functioneren. De COO bewaakt de cultuur van samenwerken, innovatie en ownership, en bouwt hierop voort. Ook heeft de COO een heldere visie op de groei van Relay42 en trekt hij/zij tijdig de juiste mensen aan.

Een andere verantwoordelijkheid van de COO is het professionaliseren van de organisatie. Naarmate de organisatie verder groeit zijn er steeds meer processen en afspraken over rollen en verantwoordelijkheden nodig. Echter, de organisatie moet wel zijn flexibiliteit en snelheid behouden. Voor die balans zorgt de COO.



KLAAR VOOR NIEUWE INVESTERINGEN

De COO is het primaire aanspreekpunt voor de aandeelhouders en de andere stakeholders. Dat geldt zowel voor de huidige aandeelhouders als voor potentiële nieuwe investeerders. In een volgende investeringsronde gaat het dan om grote partijen, die Europees of wereldwijd acteren. Het is aan de COO om dat proces goed te managen.

Daarnaast stoomt de COO de interne organisatie klaar voor een nieuwe investeringsronde. Daarvoor werkt de COO bijvoorbeeld, samen met de verantwoordelijke teams, de strategische plannen uit waarmee Relay42 de nieuwe financiering direct gericht in kan zetten om het ambitieuze groepspad te vervolgen.

Ervaring

- MSc of MBA in business administration; voorkeur voor MBA
- Internationale ervaring met scale ups en externe investeerders
- Affiniteit met technologie Relay42, B2B enterprise software en SaaS is een pre

Persoonlijkheid

- Overtuigend en inspirerend
- Besluitvaardig
- Strategisch vermogen
- Problem solving
- Commercieel
- Verbinder
- Big picture

CONTACT

Relay42 werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds Digital Executives. Voor meer informatie of om te solliciteren, neem contact op met Vivian Linker, Consultant bij Top of Minds, via vivian@topofminds.com