

#VACATURE



CEO

Op het online reisplatform Traveldeal kunnen reizigers hun hart ophalen aan het uitgebreide aanbod van bestemmingen en uitjes. De succesvolle start-up laat een jaarlijkse groei van ruim 50% zien en heeft inmiddels een miljoenenomzet. De formule klopt, en dat betekent dat het tijd is om op te schalen. Een ondernemende CEO leidt de organisatie deze groeifase in en maakt samen met de twee overige directieleden van Traveldeal een succesvolle internationale scale-up.



OVER TRAVELDEAL: “TRAVEL SHOULDN'T BE A GAME FOR EXPERTS”

Een bureau, een telefoon en een ondernemer met een goed idee. Dat waren de basis ingrediënten voor het succesverhaal achter Traveldeal. Nog geen vier jaar geleden werd het eerste telefoontje gepleegd naar potentiële partners. Inmiddels biedt het platform honderden hotels en activiteiten aan. De afgelopen jaren is de basis gelegd voor het succes en zo heeft Traveldeal haar huidige volwassen niveau bereikt. Door te kiezen voor een duidelijke prijs-kwaliteit positionering heeft de organisatie een eigen positie in de omvangrijke travelbranche veroverd. En de sterke groei bewijst dat er voldoende ruimte is in de markt om die positie verder uit te bouwen. Dit doet Traveldeal door enerzijds synergie en kruisbestuiving te creëren met een breder aanbod en anderzijds aan de hand van inzichten uit data hun kernklanten beter te identificeren en bereiken.

In de reisbranche zijn timing en vertrouwen sleutelbegrippen: de klant op het juiste moment,

met de perfecte deal, weten te prikkelen en overtuigen van jouw expertise. Daarom ligt er intern een sterke focus op het laden van het merk en productuitbreiding. Zo gaat Traveldeal de huidige expertise uitbreiden met in-destination diensten, zoals shopping, dining, tours & activities. Daarnaast zet het bedrijf ook sterk in op experiential travel, zoals bijvoorbeeld yoga- of surfreizen in Portugal of een culinaire reis door Italië – inclusief meet & greet met een bekende chef. Met dit complementaire aanbod creëert Traveldeal een nog sterkere product/market fit, die ook op internationale schaal groei gaat opleveren.

De grote ambities vereisen een duidelijke visie, strategie en strakke operatie. Zaken waar het huidige management onvoldoende aandacht voor heeft door hun brede takenpakket. Daarom is er ruimte gecreëerd voor een strategisch sterke CEO die het fundament van de organisatie versterkt en het huidige management ontzorgt en zo voorziet van de nodige inhoudelijke focus.

#VACATURE

CEO

De CEO vormt samen met de COO (Jaron Cohen, co-Founder van Traveldeal en voormalig Manager Operations bij Booking.com) en CMO (Mike de Block, voormalig CRO Manager bij Suitsupply) de directie en is samen met hen verantwoordelijk voor de dagelijkse leiding van de organisatie. Zij bepalen de juiste positionering van Traveldeal en identificeren de succes elementen voor verdere groei. De CEO zorgt voor inzicht in de performance van de organisatie en zet data centraal. Dit doet hij/zij door KPI's en rapportagesystemen in te richten zodat iedereen vanuit zijn eigen expertise bij kan dragen aan de verdere groei van Traveldeal.

De CEO is P&L eindverantwoordelijk voor de omzet. Hij/zij stuurt actief op volumes en marges en ontwikkelt een strakke financiële planning. Door dit te vertalen naar concrete targets, heldere taakverdelingen, functieomschrijvingen en processen zorgt de CEO voor meer richting en focus in de organisatie. Hij/zij motiveert het team om structureel de geformuleerde targets te halen en zorgt voor een meer resultaatgerichte cultuur. Het team (13 fte) bestaat voornamelijk uit experts

uit de reisbranche die veel relevante kennis en ervaring meebrengen. Zij halen de deals binnen, ontwikkelen het platform, leveren optimale dienstverlening en zetten alle content online. Voor verdere groei zijn het sturen op data en verdere automatisering in deze processen essentieel. In samenwerking met de COO brengt de CEO alle interne resources en processen in kaart en richt deze zo effectief en efficiënt mogelijk in.

Naast de strategische focus op resultaat en groei heeft de CEO ook een extern een sleutelpositie. Hij/zij is het gezicht van Traveldeal en vertegenwoordigt de organisatie extern. Zo heeft de CEO de leiding in het schakelen met aandeelhouders en richt hij/zij zich op het opzetten en uitbouwen van relevante en succesvolle partnership, met bijvoorbeeld (multi)mediabedrijven. Daarnaast richt de CEO zich op de groei van Traveldeal op de lange termijn door actief op zoek te gaan naar externe investeringen en/of het bedrijf te begeleiden naar een succesvolle exit.



KANDIDAATSPROFIEL

ERVARING

- Minimaal acht jaar relevante ervaring, waarvan vier als manager met een P&L verantwoordelijkheid
- Ervaring met het (internationaal) opschalen van een start- of scale up en het bijbehorende managen van investeerders
- Functionele spike in finance is een pre. Een achtergrond als CFO van een kleiner bedrijf of als Finance Manager bij een groter bedrijf zou goed kunnen passen, mits in combinatie met sterke people management skills en commerciële visie
- People management ervaring

PERSOONLIJKHEID

- Resultaatgericht
- Ondernemend en praktisch
- Strategisch met hands-on inslag
- Sterk in stakeholdermanagement
- Verbinder en charismatisch leider



AMSTERDAM



B2C, START- & SCALE-UP



GENERAL MANAGEMENT,
CONSULTING EXIT, FINANCE



CONTACT



VIVIAN LINKER

Consultant bij Top of Minds Digital Executives
vivianlinker@topofminds.com.