



#VACATURE

Braingineers
NEUROMARKETING INSIGHTS

CCO

Braingineers doet wat geen andere tool of algoritme kan: het analyseren van de onbewuste emotionele ervaring van websitebezoekers. Met een slimme en unieke combinatie van eye tracking, mouse tracking en EEG kan Braingineers voor haar corporate klanten verborgen bottlenecks identificeren in de online communicatie naar de doelgroep. Of juist aanwijzen wat ze fantastisch doen, maar nog niet weten. Braingineers onderbouwt dit met gemeten klantervaringen. Daarmee heeft Braingineers een unieke formule in handen. Braingineers heeft de ambitie deze formule uit te bouwen naar een meer schaalbaar, licentiegedreven SaaS-model. Tegelijk blijft ook de oorspronkelijke oplossing bestaan. Om het bestaande en nieuwe portfolio internationaal op de markt te brengen zoekt Braingineers een ervaren, strategische en tech-savvy CCO

BRAINGINEERS

GAAT VERDER WAAR GOOGLE ANALYTICS OPHOUDT

Braingineers onderzoekt verklaringen voor datgene wat bijvoorbeeld Google Analytics aan klanten laat zien, maar niet kan uitleggen. Waarom genereren bepaalde onderdelen van een website veel traffic, terwijl andere juist uitval veroorzaken? Waarom worden sommige commercials na de verplichte vijf seconden op YouTube weggeklikt, terwijl anderen tot het eind worden bekeken?

Dat doet Braingineers door middel van het volgen van oogbewegingen en muisbewegingen bij testpersonen, in combinatie met hersenactiviteit. Deze data wordt verwerkt in een video die gelinkt is aan de websiteflow. De testpersoon krijgt deze video te zien na afloop van de test en kan dan kwalitatieve toelichtingen geven. Het resultaat is een online rapport waarin drie cruciale factoren zowel kwantitatief als kwalitatief worden geduid: de hoeveelheid blijdschap, frustratie, en aandacht in de user experience.

De klanten van Braingineers zijn momenteel veelal Nederlandse corporates en lopen uiteen van Albert Heijn tot Transavia en van RTL tot Vodafone. In hun online dashboard kunnen ze op elk moment een test aanvragen, waarmee de onderzoekers van Braingineers aan de slag gaan. De klant ontvangt drie tot vijf werkdagen later de bevindingen van Braingineers in het dashboard.

OPSCHALING EN INTERNATIONALISERING

Braingineers heeft de afgelopen jaren in de startupfase gewerkt aan het perfectioneren van haar proof of concept. Daarbij heeft Braingineers zich vooral gericht op Nederlandse corporate

‘Onze algoritmes zijn uniek en onze reputatie is goed, dus we komen overal makkelijk aan tafel. Sinds kort zijn we bijvoorbeeld op de Britse markt actief, waar men veel verder is op het gebied van user experience optimization. Onze algoritmes worden in die markt zeer enthousiast ontvangen. Daar zit enorm veel potentie.’

Roderick Reichenbach,
Managing Partner

klanten die de volledige dienst afnemen – van testdesign tot eindrapport. Maar er is meer mogelijk. Braingineers onderzoekt bijvoorbeeld een licentiemodel waarbij de algoritmes samen met eigen software kunnen worden verkocht aan klanten met een abonnement, die zelf eenmalig de benodigde hardware kopen om eigenhandig tests uit te voeren. Ook is er interesse voor een lightversie van de volledige service: in plaats van het uitbesteden van het analyseren van de resultaten, krijgen klanten de goedkopere optie alleen de emotie video's te zien en hun eigen conclusies te trekken. De developers van Braingineers werken nu aan verdere automatisering en het creëren van SaaS-oplossingen om het portfolio verder te differentiëren.

Met het aanbieden van deze nieuwe varianten op de huidige service worden de diensten van Braingineers zeer schaalbaar. Er is differentiatie mogelijk voor klanten buiten Nederland, klanten met kleinere budgetten, en klanten met meer eigen onderzoekscapaciteit. De volgende stap is het succesvol op de markt brengen van deze oplossingen, binnen en buiten Nederland, om de groei-doelstellingen van Braingineers te realiseren.

#VACATURE

CCO

Om dat mogelijk te maken is Braingineers op zoek naar een ondernemende en strategisch ingestelde CCO. Deze persoon krijgt de kans een groeiend team aan te sturen en een slimme marketing en sales strategie op te zetten. Hij of zij is een getalenteerde verkoper die internationaal kan netwerken, en genoeg affiniteit heeft met tech en user experience optimization om bestaande en nieuwe klanten aan de beste oplossing te helpen.

VERKOOPSTRATEEG VOOR EEN SCHAALBAAR PORTFOLIO

De nieuwe CCO krijgt de vrijheid om naar eigen inzicht een nieuwe commerciële strategie op te zetten. Deze strategie is erop gericht de oplossingen zo schaalbaar mogelijk te vermarkten en de bestaande en nieuwe klanten – bijvoorbeeld corporates, kleinere bedrijven en tussenpartijen in binnen- en buitenland – succesvol te bedienen. Wie zijn potentiële klanten voor het licentiemodel, hoe zijn zij te bereiken, en hoe raken ze overtuigd van dit product? Wat zijn de opportuniteiten voor Braingineers om in het buitenland schaal te creëren, en wat is daarvoor nodig? Idealiter heeft deze persoon een internationaal netwerk dat hij of zij direct kan aanspreken om de eerste

stappen te zetten in de nieuwe commerciële strategie.

Tegelijk blijft het oorspronkelijke product – de volledig uitbestede test en analyse – belangrijk voor het Braingineers portfolio. Is er tussen deze verschillende producten cross- en upsell mogelijk bij bestaande en nieuwe klanten? Hoe ziet de optimale branding van het portfolio eruit, zodat klanten begrijpen uit welke oplossingen ze kunnen kiezen en wat het verschil is in waarde?

COMMERCELE LEIDER VOOR EEN GROEIEND TEAM

Als onderdeel van een klein en toegewijd managementteam krijgt de CCO een leidende rol in de toekomst van Braingineers. De ideale

kandidaat heeft ervaring met het succesvol laten groeien van een marketing en sales afdeling in een organisatie die, inhoudelijk of anderszins (bijvoorbeeld in structuur of soort klanten), overeenkomsten vertoont met Braingineers. De CCO zal het bestaande commerciële team van Braingineers aansturen, en daarbij een gemotiveerde sfeer creëren waarin de ervaren en toegewijde teamleden succesvol de strategie omzetten in resultaten. Het opvoeren van het tempo waarin deals gesloten worden is een belangrijk doel voor het commerciële team. Waar tussen het eerste gesprek en het zetten van de handtekening nu vaak 3 tot 6 maanden zitten, krijgt het team de doelstelling die tijd drastisch te verkorten.

TECH-SAVVY SALESTALENT MET KENNIS VAN UX

De ideale kandidaat voor deze functie is dus een getalenteerde marketeer en verkoper, met de ambitie leiding te geven aan een sterk team in een jong en succesvol bedrijf. Daarnaast is de kandidaat enthousiast over de technologie achter de oplossingen van Braingineers. Hij of zij hoeft geen developer te zijn, maar moet genoeg affiniteit met tech hebben om klanten te enthousiasmeren voor de unieke producten en diensten van Braingineers. Daarnaast is hij of zij in staat de online user experience-vraagstukken van klanten te begrijpen, en in te schatten welke toepassingen uit het Braingineers portfolio het best bij de klant.



KANDIDAATSPROFIEL



ERVARING

- ➔ Ervaring met het realiseren van commerciële groei, bijvoorbeeld aantoonbaar meer klanten of meer deals per klant
- ➔ Minimaal 5 jaar relevante werkvaring, o.a. in het aansturen van een team
- ➔ Ervaring met en kennis van subscriptie- en licentiemodellen als salesmethode (B2B en/ of B2C)
- ➔ Ervaring met werken in groeiende organisatie (startup, scale-up of BU in een corporate), en kennis van dergelijke groeiprocessen
- ➔ Ervaring met het opzetten, testen en voeren van marketingkanalen en PR
- ➔ Managementervaring
- ➔ Affiniteit en/of ervaring met tech-oplossingen en UX optimization

PERSOONLIJKHEID

- ➔ Commercieel
- ➔ Strategisch
- ➔ Enthousiasmerend en sociaal
- ➔ In staat een internationaal netwerk te onderhouden



AMSTERDAM



START- & SCALE-UP



BUSINESS DEVELOPMENT, GENERAL
MANAGEMENT, MARKETING, SALES



CONTACT



WIEBE SMIT

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