

Brainingineers:
NEUROMARKETING INSIGHTS

M

#VACATURE

Business Development

Brainingineers
NEUROMARKETING INSIGHTS

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

Brainingineers doet wat geen andere tool of algoritme kan: het analyseert de emoties van websitebezoekers met een unieke combinatie van eye-tracking, mouse-tracking en EEG. Het bedrijf groeit hard en er is funding om verder op te schalen. Een centrale rol is daarbij weggelegd voor de nieuwe Business Development Manager.

BRAINGINEERS: EEN UNIEK PRODUCT

Hoe kun je gebruikers van een website meer laten kopen? Waarom besluiten gebruikers om niet tot een aankoop over te gaan? Waarom worden sommige commercials weggeklikt, terwijl andere tot het eind worden bekeken? Braingineers beantwoordt die vragen met software die de emoties van websitegebruikers door een unieke combinatie van technologieën en algoritmes inzichtelijk maakt.

Braingineers registreert naast de hersenactiviteit de oogbewegingen en muisbewegingen bij testpersonen. 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. Braingineers beschikt over de grootste EEG-database ter wereld en dat zorgt voor zeer accurate inzichten. Het resultaat is een online rapport dat drie cruciale factoren duidt: de hoeveelheid blijdschap, frustratie, en aandacht in de user experience.

OPSCHALEN EN INTERNATIONALISEREN

De afgelopen 3 jaar heeft Braingineers gewerkt aan het perfectioneren van haar proof of concept. Daarbij heeft het zich vooral gericht op Nederlandse corporate klanten die de volledige dienst afnemen – van testdesign tot eindrapport. Zij lopen uiteen van Ahold 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.

Na een recente investeringsronde is Braingineers nu begonnen aan de scale-

up fase. De oprichters Max van Kaathoven en Roderick Reichenbach zijn ambitieus: dit jaar willen zij de omzet verdubbelen door de lancering van een licentiemodel en een variant op de volledige service Brainpeek.

Door een licentiemodel kan Braingineers de algoritmes en de eigen software aan klanten aanbieden, die eigenhandig tests uitvoeren. Grote internationale spelers hebben zich hiervoor al aangemeld.

Ook is er vraag naar een variant op de volledige service: in plaats van het uitbesteden van het analyseren van de resultaten, krijgen klanten daarmee de mogelijkheid om 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.

Deze nieuwe varianten op de huidige service maken de diensten van Braingineers zeer schaalbaar. Er is differentiatie mogelijk voor klanten buiten Nederland, klanten met kleinere budgetten, en klanten met meer eigen onderzoekscapaciteit. Voor volgend jaar staat een internationale expansie gepland met speciale aandacht voor de core industries telecom, travel, fintech en health. De focus ligt tot die tijd op een verdere professionalisering, acquisitie en het consolideren van omzet in de Nederlandse markt.=

‘Dit is het perfecte moment om in te stromen. Door ons unieke product komen grote partijen naar ons toe. We hebben funding en dus de middelen om verder op te schalen.’

ROMY DE GROOT, CCO

#VACATURE

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

Braingineers groeit hard. Dit jaar wordt er ingezet op verdubbeling van de omzet en het aantal medewerkers. Een centrale rol is daarbij weggelegd voor de nieuwe Business Development Manager. Als onderdeel van een toegewijd Sales- & Marketingteam krijgt hij/zij veel mogelijkheden om zich verder te ontwikkelen, niet alleen op het gebied van Sales.

Naast het genereren van nieuwe business via koude acquisitie zal de Business Development Manager ook voor een warme community zorgen. Bijvoorbeeld door meet-ups te organiseren en congressen te bezoeken. De Business Development Manager is expert in de wensen van (mogelijke) klanten, en werkt daarom ook mee aan de ontwikkeling van nieuwe producten.

Binnen het team is er veel aandacht voor persoonlijke begeleiding en ruimte om door te groeien. De lijnen zijn kort en men schakelt snel. Het opvoeren van het tempo waarin deals worden gesloten is een belangrijk doel. Waar tussen het eerste gesprek en het zetten van de handtekening nu vaak 3 tot 5 maanden zitten, krijgt het team de doelstelling die tijd drastisch te verkorten.

De ideale kandidaat is een resultaatgerichte teamplayer met ambitie die alle stappen van het sales proces gestructureerd doorloopt en snel kan schakelen tussen toegewezen taken. Hij/zij heeft affiniteit met tech en maakt klanten enthousiast over de unieke producten en diensten van Braingineers. Ook begrijpt hij/zij de online user experience-vraagstukken van klanten, en kan inschatten welke toepassingen uit het Braingineers-portfolio het best bij de klant passen.

‘Dit is een fantastische kans als je een meer rounded profiel wilt ontwikkelen en vaardigheden wilt opdoen naast de Sales.’

ROMY DE GROOT, CCO





ERVARING

- HBO- of WO-niveau
- Junior en medior-level, respectievelijk 2 tot 5 jaar ervaring in B2B-salesfuncties
- Genereren van new business en koude acquisitie
- Affiniteit en/of ervaring met werken in groeiende organisatie (startup, scale-up of BU in een corporate)
- Affiniteit en/of ervaring met tech-oplossingen en neuromarketing is een pre
- Goede beheersing van de Engelse taal
- WO opgeleid
- Ondernemende all-round markteteer, idealiter met ervaring in het lanceren van nieuwe producten/ merken en creatie van campagnes en tv-c's.



AMSTERDAM



CONTACT



WIEBE SMIT

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