

#VACATURE

ANALYTICS

FINANCE

SCALE-UP



PRICING MANAGER

Zelfstandig vastgoedfinancierder RNHB verstrekt hypotheek voor woningen, kantoren en bedrijfsruimtes – of een combinatie daarvan – aan beginnende en professionele vastgoedbeleggers.

Het bedrijf heeft ruim 125 jaar ervaring in de branche maar bij binnenkomst op het kantoor in hartje Utrecht voel je de dynamiek en ambitie van een start-up. Het doel is om in de komende jaren fors te groeien en daarin staat ook verdere professionalisering centraal. Een ondernemende Pricing Manager speelt een sleutelrol in deze volgende groeifase.

RNHB is niet het 'standaard type' financiële dienstverlener met een corporate cultuur. Mensen zijn open en direct naar elkaar, er wordt pragmatisch en flexibel gewerkt, je krijgt veel verantwoordelijkheid en er zijn volop mogelijkheden om jezelf te ontwikkelen."

**THIJS ROOVERS, HR DIRECTOR
BIJ RNHB.**

OVER RNHB: VOOR IEDEREEN DIE WIL BELEGGEN IN VASTGOED

Met diepgaande kennis van de nationale, regionale en lokale vastgoed- en de financiële markten biedt RNHB maatwerk oplossingen voor iedereen die wil beleggen in vastgoed.

Het verhaal van RNHB begint in 1890 met de oprichting van de Nederlandse Hypotheekbank. Na een aantal fusies is nu, bijna 130 jaar later, de Rijnlandse Nederlandse Hypotheekbank uitgegroeid tot een vast begrip in de financiële sector en de vastgoed branche.

Sinds 2018 is RNHB volledig zelfstandig aanbieder van hypothecaire kredieten en waait er een frisse wind door het bedrijf. De focus ligt op innovatie, meer online dienstverlening en personalisatie. En de ambitie is groot: het doel is om

de komende jaren fors te groeien en zelfs een aantal keer te verdubbelen in omvang. Om dit te realiseren combineert RNHB haar diepgaande marktkennis en jarenlange ervaring met een start-up cultuur: een platte organisatie met korte lijnen, veel goede ideeën en ruimte om flexibel te werken.

Het team van zo'n 150 gedreven professionals werkt op een agile en informele wijze aan zowel organische groei als overnames. Private equity support en een sterke uitgangspositie bieden een uitstekend groeiperspectief en de eerste grote successen zijn geboekt. Maar verdere groei vereist ook verdere professionalisering. Om dat te realiseren lopen er op dit moment veel strategische projecten en is er ruimte ontstaan voor een ambitieuze Pricing Manager.

OVER DE VACATURE

PRICING MANAGER

De Pricing Manager speelt een belangrijke rol in de groei en verdere professionalisering van RNHB. Hij/zij zorgt dat de organisatie grip krijgt op een constant veranderende markt door pricingmodellen te ontwikkelen voor alle doelgroepen en producten. Daarnaast fungeert de Pricing Manager als linking pin binnen RNHB en voorziet verschillende afdelingen van zowel treasury als finance gerelateerde rapportages en analyses.

De Pricing Manager ontwikkelt een pricing strategie en implementeert deze in de operatie. Hij/zij werkt scenario's en business cases uit en ontwikkelt forecasts op basis van historische data. De Pricing Manager voorziet zo de gehele organisatie van inzicht op de impact van veranderingen in de markt, volumes en de samenstelling van het portfolio. Op basis van deze inzichten adviseert hij/zij ook het executive team en is betrokken diverse strategische dossiers zoals de pricing van nieuwe producten en potentiële acquisities. Daarnaast is de Pricing Manager nauw betrokken bij grootschalige projecten zoals 'white label' transacties, waarbij RNHB de deals leidt maar in de boeken van de investeerder zet. De Pricing Manager bepaalt de fee-structuur voor deze diensten en zorgt voor een optimale ROE.

Door dit brede speelveld werkt de Pricing Manager intensief samen met verschillende teams binnen RNHB, waaronder Business Development, Treasury, Product Management en Business Intelligence. Hij/zij haalt proactief relevante informatie en data uit de organisatie en zorgt dat inzichten en analyses hun weg terug in de operatie vinden.





KANDIDAATSPROFIEL

- Minimaal vijf jaar relevante werkervaring- binnen de financiële sector is een pre
- WO-opgeleid
- Zeer sterke analytische vaardigheden, ervaring met het bouwen van financiële modellen
- Communicatief sterk, in staat om een brug te slaan tussen verschillende afdelingen en projectmatig te werken met diverse stakeholders binnen de organisatie
- Proactieve hands-on mentaliteit: in staat om zelfstandig kansen voor verbetering te zien om vanuit strategisch perspectief de business te laten groeien



AMSTERDAM



CONTACT



MARTINE FRANCKEN
CONSULTANT
martine@topofminds.com