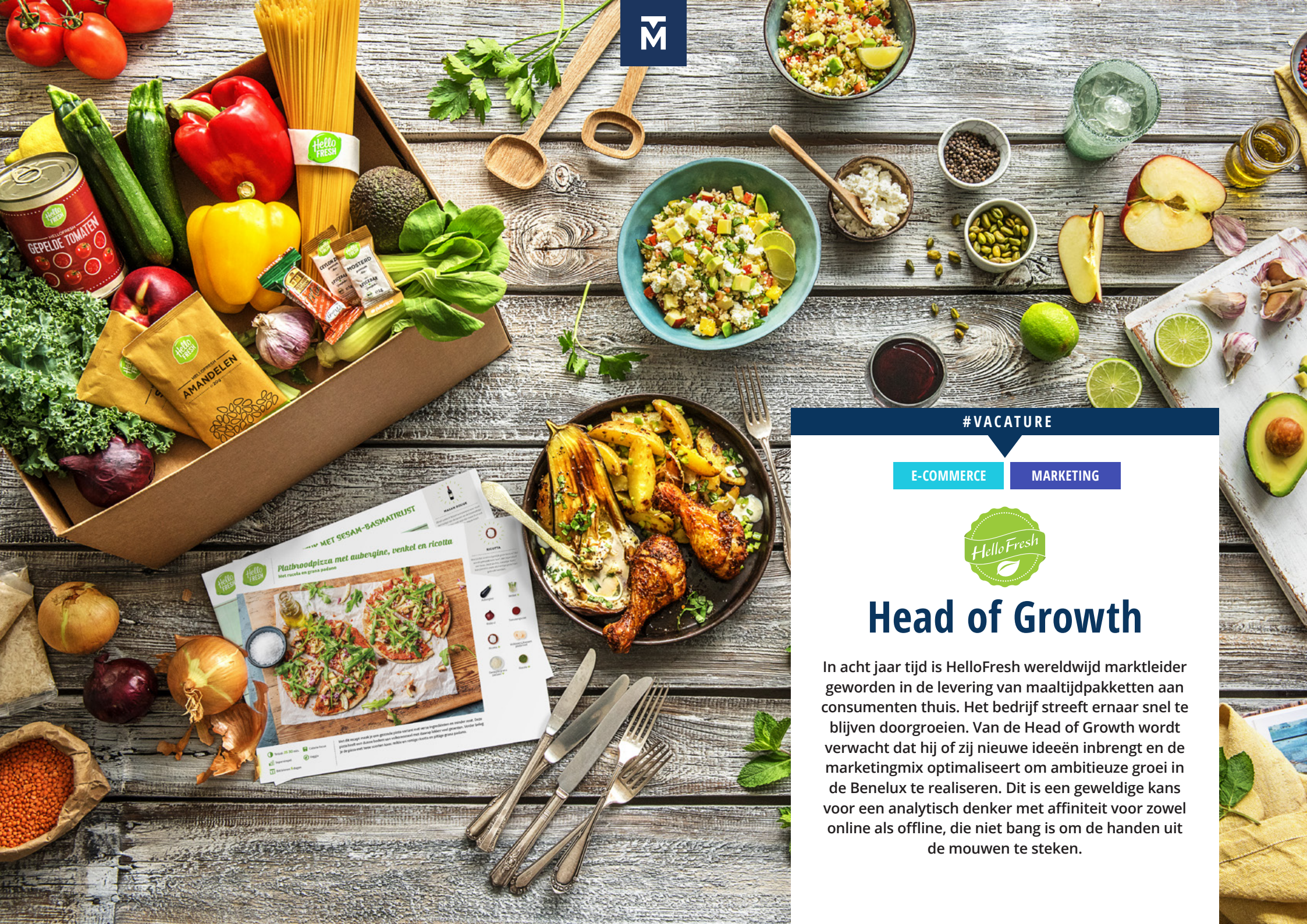




#VACATURE

E-COMMERCE

MARKETING



Head of Growth

In acht jaar tijd is HelloFresh wereldwijd marktleider geworden in de levering van maaltijdpakketten aan consumenten thuis. Het bedrijf streeft ernaar snel te blijven doorgroeien. Van de Head of Growth wordt verwacht dat hij of zij nieuwe ideeën inbrengt en de marketingmix optimaliseert om ambitieuze groei in de Benelux te realiseren. Dit is een geweldige kans voor een analytisch denker met affiniteit voor zowel online als offline, die niet bang is om de handen uit de mouwen te steken.



Over HelloFresh

HelloFresh is een toonaangevende wereldwijde leverancier van maaltijdconcepten die de voedselvoorzieningsketen en de voedingsmiddelenindustrie van een frisse wind voorziet. Het bedrijf levert verse, lokaal geproduceerde ingrediënten en smakelijke recepten voor thuis bereide maaltijden rechtstreeks aan consumenten.

HelloFresh, opgericht in 2011, is de afgelopen jaren enorm gegroeid en is momenteel actief in 11 markten met meer dan 5000 medewerkers. In Q1 2019 leverde het bedrijf 66 miljoen maaltijden aan 2,5 miljoen actieve klanten wereldwijd. Het bedrijf is gebaseerd op een abonnementsmodel. De kern van het succes is het uitgebreide datagestuurde technologieplatform, dat wordt gebruikt om de touchpoints van abonnees te benutten, om supply chains te beheren en om de klantervaring en de bedrijfseconomische aspecten te optimaliseren.

HelloFresh's topprioriteit is verdere schaalvergroting van het bedrijf, en snel. Het Benelux-team is divers en zeer internationaal, op alle niveaus van senioriteit, met Nederlands en Frans als voornaamste bedrijfstalen. Mensen zijn jong en gemotiveerd; ze werken hard zonder dat dit ten koste gaat van het plezier in het werk zelf.

OVER DE VACATURE

Head of Growth

De Head of Growth rapporteert aan de CMO Benelux, samen met de Head of Brand. De Head of Growth is verantwoordelijk voor performance marketing, partnerships en new business in de Benelux en geeft leiding aan het online team, het field marketing team, het referrals & print team en het partnership team, bestaande uit 15-20 mensen in totaal. Het doel voor de Head of Growth is om het actieve klantenbestand substantieel te laten groeien.

Het beheer van de marketingkanalen, van begin tot eind, behoort eveneens tot de verantwoordelijkheden van de Head of Growth. Dit omvat strategie, planning, uitvoering, budgettering, analyse en optimalisatie voor zowel offline kanalen als online kanalen, dit laatste in samenwerking met kanaalexperts in Berlijn. **De primaire doelstelling is het optimaliseren en diversifiëren van de marketingmix:**

- **ONLINE LOKAAL:** affiliates, blogger outreach, influencers.
- **ONLINE, SAMEN MET WERELDWIJDE TEAMS:** betaalde sociale media, SEM-performance / SEM-merk, display, performance content (SEO, native, video).
- **OFFLINE:** directe verkoop, direct mail, dagelijkse aanbiedingen, cadeaubonnen en flyers, offline leads, partnerships en nieuwe zakenrelaties.





“Onderhandelen met partners gebeurt offline; hier moet je met goed Stakeholder Management voor de dag komen en het spelletje goed in de vingers hebben.”

LYDI BOERS – SIEBERS,
Chief Marketing Officer Benelux

De Head of Growth speelt een sleutelrol bij het meten en volgen van de bedrijfsprestaties, het analyseren van inzichten en het ontwikkelen van datagestuurde strategieën voor verbetering van de marketingeffectiviteit, ROI-optimalisatie en verder begrip van de klant. De Head of Growth zal business cases ontwikkelen om deze strategieën te ondersteunen. Daarnaast geldt bij HelloFresh dat wanneer de case aantrekkelijk genoeg is, het budget hier ook beschikbaar voor wordt gemaakt. Het vertalen van strategieën naar resultaten vereist een hands-on aanpak van de Head of Growth, nauwe samenwerking met de teams en onderhandelingen met leveranciers om hun prestaties te waarborgen.

In het algemeen wordt verwacht dat de Head of Growth een allround profiel heeft en originele ideeën en best practices uit eerdere werkomgevingen met zich mee zal brengen.



Kandidaatprofiel

ERVARING

- Universitaire opleiding in business, marketing
- 8 jaar ervaring in e-commerce met een focus op acquisitie
- Ervaring in het leiden van een (internationaal) team
- Offline/field marketingervaring
- Vertrouwd met experimenten en testen

VAARDIGHEDEN:

- Pragmatisch, gezond verstand
- Analytisch, kwantitatief sterk met een datagestuurde mentaliteit
- Vloeiend in het Nederlands en Engels; Frans is een pre
- Out-of-the-box denker
- Sterk stakeholdermanagement
- Proactief, mindset van een doorpakker



Amsterdam



Contact

Bij vragen neem contact op met:

JANKO KLAEIJSEN FOUNDING PARTNER

janko@topofminds.com

