

#VACATURE



MARKETING

SALES

## Propositiemanager Beyond Banking Partnerships

Om de strategie van ABN AMRO Commercial Banking succesvol te realiseren, zijn beyond-banking-proposities via partnerships van essentieel belang. Daarom heeft de bank een nieuw team opgezet waarin plek is voor een Propositiemanager Beyond Banking Partnerships. Een uitdagende rol waar innovatieve, niet-bancaire producten in de markt worden gezet.



# Over **ABN AMRO**

**ABN AMRO heeft een duidelijk doel voor ogen: ‘banking for better, for generations to come’. Om dit te bereiken, kijkt deze Nederlandse bank bij alles wat zij doet of het eventueel nóg beter kan. Door de juiste keuzen te maken, wil de bank een positieve en duurzame bijdrage aan de samenleving leveren.**

Om dit doel te ondersteunen, scherpte ABN AMRO Commercial Banking in 2018 haar strategie aan. De bank koos voor drie strategische pijlers, namelijk: klanten helpen verduurzamen, een vlekkeloze en snelle bediening van klanten én investeren in een toekomstbestendige bank. De eerste resultaten hiervan waren positief, zoals bijvoorbeeld een verbeterde klanttevredenheid en een hoge score in de Dow Jones Sustainability Index.

Om de realisatie van de strategische prioriteiten te versnellen en nog meer kracht bij te zetten, bouwt ABN AMRO via partnerships aan zogenoemde beyond-banking-proposities. Al deze proposities richten zich op het helpen en ontzorgen van de ruim 350.000 zakelijke klanten. Denk hierbij aan innovatieve boekhoudoplossingen, cybersecurity-proposities, dealplatforms en verduurzamingstools. Een belangrijk element is dat de bank al deze producten ontwikkelt op basis van de allernieuwste technologieën.

Na meerdere, succesvolle innovatietrajecten door het innovatieteam ‘Reinventing Customer Experience – Entrepreneurial Dream’ en partnership-deals door het ‘Strategic Partnerships-team’, is het nu tijd voor de volgende stap: het schalen van deze niet-bancaire-proposities. Hiervoor zet ABN AMRO een nieuw team op van drie senior professionals (“Propositiemanagers Beyond Banking Partnerships”).



## Propositiemanager Beyond Banking Partnerships

De Propositiemanager Beyond Banking Partnerships werkt bij wijze van spreken als een ondernemer binnen de bank. Deze persoon zet namelijk samen met zijn/haar collega-propositiemanagers en nieuwe partners van ABN AMRO innovatieve diensten in de markt. Deze partners zijn veelal fintechs, bigtech en techbedrijven met focus op verduurzaming. Hij/zij start met één à twee projecten waarvan de basis door het innovatie- en partnershipsteam is gelegd. Deze persoon borduurt hierop voort, werkt het verhaal voor de perfecte markt lancering en salesactivatie uit, en zorgt ervoor dat de proposities binnen twee jaar worden geschaald. Inclusief alles wat daarbij komt kijken.

Dankzij een bulk aan propositiemanagement-ervaring zet deze persoon het hele traject helder op, om het vervolgens tot het eind te begeleiden. Hoe wil de zakelijke klant benaderd worden? Wat worden de positionerings-, marketing-, sales- en contentstrategieën? Welke (social-)kanalen zijn hiervoor geschikt? Hij/zij heeft de antwoorden. Naast het samenstellen van de beste middelenmix stelt de Propositiemanager Beyond Banking Partnerships onder andere ook de budgettering per fase, de salesdoelstellingen en de KPI's op. Deze creatieve persoonlijkheid heeft een duidelijke visie en oog voor zowel commerciële kansen als risico's.

**“In deze rol ben je de spil tussen marketing, sales en productontwikkeling binnen ABN AMRO. Je bedenkt samen de marketing- en salesstrategie en voert deze ook met de teams uit. Strategisch, hands-on en creatief zijn essentiële kenmerken van de propositiemanager.”**

PIETER SMALLEGANGE, Entrepreneurial Dream

Specialistische kennis voor alle te ontwikkelen strategieën en concepten is niet nodig, daarvoor werkt deze persoon samen met de verschillende afdelingen van de bank. Wel neemt de Propositiemanager Beyond Banking Partnerships op dit vlak de lead in het team. Hij/zij zorgt ervoor dat alle afdelingen binnen dezelfde tijdspanne hun werk aanleveren. Daarnaast schakelt hij/zij veelvuldig met de partners. Dit maakt stevig intern en extern stakeholdermanagement, organisatiesensitiviteit en goed kunnen samenwerken noodzakelijk.



**“Wat deze rol extra aantrekkelijk maakt, is dat je werkt aan innovatieve trajecten met grote impact. Door het belang van de projecten werk je nauw samen met seniormanagement en zie je snel resultaat van je werk. Bovendien kan je rekenen op veel autonomie en flexibiliteit.”**

**FLORIS VAN OMMEREN, Director Strategic Partnerships & Value**

Het propositieteam valt in het Strategic Partnerships-team, dat onderdeel is van de afdeling Strategy. De Propositiemanager Beyond Banking Partnerships rapporteert aan de Partnership Board met hierin o.a. de Business Line, CEO, CFO en MD Digital Banking.



## Voor wie?

- WO-achtergrond
- Minimaal 6 jaar relevante ervaring
- Ontwikkelen, launchen en schalen van commerciële proposities
- Innovatie in (online) sales en marketing (B2B/B2C)
- In een corporate omgeving
- Intern en extern stakeholdermanagement





# Interesse?



**Catherine Visch**  
**[catherine.visch@topofminds.com](mailto:catherine.visch@topofminds.com)**