

SEMIOTIC LABS

Proposition Manager

7% van de meer dan 300 miljoen elektromotoren in de wereldwijde industriële economie heeft jaarlijks te kampen met storingen. Semiotic Labs heeft state-of-the-art technologie ontwikkeld om storingen op een slimme en tijdige manier te voorspellen zodat klanten het noodzakelijke onderhoud kunnen plannen, de kosten kunnen verlagen en energieverstopping kunnen voorkomen. Deze oplossing heeft al bewezen zeer aantrekkelijk te zijn voor een aantal klanten, maar hun exacte wensen verschillen. De nieuwe Proposition Manager zal de portefeuille van het applicatie-aanbod ontwikkelen en standaardiseren.

Voor wie?

- 2 jaar werkervaring
- Als strategieconsultant
- Ondernemerschapdrang en vaardigheden
- Diepgaande interesse in tech en innovatieve oplossingen

Een goudklompje

Semiotic Labs is in 2016 opgericht door twee ondernemers met een passie voor 'cool tech'. Het was hun missie om een manier te vinden om de verspilling die wordt veroorzaakt door het uitvallen van een elektromotor drastisch te verminderen. Zij ontwikkelden SAM4, een techniek die gebaseerd is op het meten van elektrogolven op afstand van de daadwerkelijke motor. Deze innovatieve aanpak maakt een efficiënter gebruik van de onderhoudsmiddelen mogelijk, evenals real-time monitoring – nauwkeuriger en veiliger dan traditionele monitoringoplossingen.

In 2019 zijn twee strategische en commerciële zwaargewichten toegetreden als CEO en CCO. De startup is nu een scale-up geworden, met een comfortabele financieringspositie (geen VC), veel aandacht voor strategie en cultuur, en een uitstekend ontwikkelingsteam. Semiotic Labs heeft momenteel circa 50 medewerkers, die stuk voor stuk even geïnspireerd en inspirerend zijn.

De markt heeft het potentieel van SAM4 snel onderkend. Grote multinationals, maar ook lokale overheden en kleinere bedrijven in diverse sectoren behoren tot de klanten van Semiotic Labs. Alle aspecten van Semiotic Labs worden snel op schaal gebracht, gezien de enorme commerciële mogelijkheden. De verschillen in klantbehoeften tussen al deze (potentiële) klanten zorgen echter voor een dringende behoefte aan het ontwikkelen en het structureren van een hoogwaardig, vooruitstrevend propositieportfolio. Dit is waar de Proposition Manager in het spel komt.



Proposition Manager

De Proposition Manager zal in eerste instantie nauw samenwerken met de Pricing & Proposition Manager, Jeroen Röhner – een tech-savvy voormalig strategieconsultant. Op termijn wordt van de Proposition Manager verwacht dat hij of zij het propositie/ontwikkelingstraject voor bepaalde klanten en sectoren zelf uitvoert.

Het doel van het ontwikkelen van specifieke proposities is om optimaal in te kunnen spelen op de behoeften van een bepaalde klant. Een klantpropositietraject begint meestal met een co-creatie workshop met een (potentiële) klant, om de klantbehoeften in kaart te brengen en precies te achterhalen hoe SAM4 deze behoeften zou kunnen invullen. Deze workshops worden meestal bijgewoond door de onderhouds- en exploitatiemanagers van de klant zelf en door de onderhoudsconsultants van Semiotic Labs, die het onderwerp vanuit een ingenieursperspectief benaderen. Daarnaast zal de Proposition Manager, zodra de klantwens en een gepaste oplossing zijn geformuleerd, contact moeten leggen met het commerciële team van Semiotic Labs om het product af te ronden. Gedurende dit traject zal de Proposition Manager de nodige analyses uitvoeren of overzien, business cases berekenen en presentaties voor klanten voorbereiden.

Tegelijkertijd zal de Proposition Manager betrokken zijn bij het ontwikkelen van branche-specifieke proposities die niet direct gekoppeld zijn aan commerciële leads. Deze voorstellen moeten specifiek gericht zijn op markten die voor SAM4 strategisch relevant worden geacht. Dit traject begint meestal met marktonderzoek en probleemoplossend onderzoek naar toepassingen die daar een toegevoegde waarde kunnen hebben. Dit kan gebeuren in samenwerking met collega's gericht op tech en eventueel met externe deskundigen of klanten. Eenmaal ontwikkeld, zal de Proposition Manager nauw samenwerken met Marketing en Sales teams om doelgerichte, relevante campagnes te lanceren.

Proposition Manager

Hoewel deze rol in eerste instantie gericht zal zijn op het opstellen van nieuwe, individuele proposities voor klanten en branches, is er op de langere termijn behoefte aan strategische portfoliostandaardisatie. De Proposition Manager zal deze verantwoordelijkheid dragen, waar nodig begeleid door de Pricing & Proposition Manager.

Communicatief vaardig met een interesse in tech

Semiotic Labs heeft een neus voor het werven van toptalent, en deze rol is daarop geen uitzondering. De ideale kandidaat is een topstrategieconsultant met ongeveer 2 jaar ervaring, die net zijn of haar eerste promotie is aangeboden of er binnenkort een verwacht. Deze persoon geniet van de analytische nauwkeurigheid en de klantrelaties die belangrijk zijn in het overleg. Maar hij of zij is ook op zoek naar meer ondernemingsgeest, een verlangen om praktische impact te creëren voor Semiotic Labs en haar klanten, en betere werktijden. Deze rol garandeert enorme leermogelijkheden, niet alleen op het gebied van inhoud, verantwoordelijkheid en klantcontact, maar ook vanwege de zeer inspirerende senior collega's en het bestuur. Een succesvolle kandidaat is een communicatief zeer vaardig persoon die goed om kan gaan met potentiële nieuwe klanten. Daarnaast heeft hij of zij een oprechte interesse in tech, zelfs als die interesse niet direct blijkt uit zijn of haar onderwijsachtergrond. De mogelijkheid om initiatief te nemen rond collega's en klanten – veel meer dan als junior consultant mogelijk zou zijn – klinkt de Proposition Manager als muziek in de oren en daarnaast staat hij of zij altijd open voor coaching en sturing.





Interesse?

Semiotic Labs werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Catherine Visch.

Catherine Visch

catherine.visch@topofminds.com

