FUNCTIEPROFIEL

Media Account Manager

Kandidaatprofiel

- 4+ jaar ervaring in online advertising
- Ervaring met campagne-optimalisatie
- Consultative selling
- Analytisch
- Communicatief
- Gestructureerd
- Netwerk bij toonaangevende brands en agencies
- Vloeiend Engels en Nederlands (in woord en geschrift)

Amsterdam **Vanaf 4 jaar werkervaring**

De uitvinding van de content-you-may-like-widget was revolutionair. Niet langer doelloos scrollen, maar direct doorverwezen worden naar interessante content. Met dank aan ‘uitvinder’ Taboola, vandaag de dag een van ‘s werelds grootste en snelst groeiende discovery-platformen. Om de groei in de Nederlandse markt te versnellen, trekt het bedrijf een gedreven Media Account Manager aan.

Over Taboola

‘Waarom moet ik ergens naar kijken waar ik geen zin in heb?’ Met die gedachte richtte ondernemer Adam Singolda in 2007 Taboola op: een discovery & native advertising-platform dat ervoor zorgt dat mensen te zien krijgen wat zij interessant vinden, op het moment dat zij daar zin in hebben. Daarmee voelde hij moeiteloos aan waar consumenten in het digitale tijdperk behoefte aan hebben: zelf bepalen wat ze zien, op welk device ze dat doen, op het moment zij daar zin in hebben.

Een schot in de roos, dus. Tegenwoordig plaatst Taboola haar content-you-may-like-widget onder artikelen en op homepages van publishers als Bloomberg, NBC en Business Insider. Waar elke dag meer dan 500 miljoen (!) mensen op klikken, waardoor ze meer dan 450 miljard verschillende typen content – video’s, blogs, artikelen, producten en apps – afkomstig van 9000 publishers en van meer dan 13.000 adverteerders te zien krijgen. Voor publishers, merken en adverteerders biedt Taboola de uitgelezen mogelijkheid om traffic te genereren, en deze bezoekers tijdens verschillende touchpoints organische en gesponsorde content te tonen.

>1 miljard dollar omzet

Wat begon met een handjevol medewerkers op een kantoor in Tel Aviv, groeide uit tot een van ‘s werelds grootste discovery-platforms met wereldwijd meer dan 1500 medewerkers. Onlangs passeerde Taboola de magische grens van 1 miljard dollar omzet. De gang naar de beurs is reeds ingezet.

Next stop: Nederland

De afgelopen tien jaar opende Taboola kantoren in onder meer New York, Los Angeles, Londen, New Delhi, Bangkok, São Paulo, Mexico City, Peking, Shanghai, Istanbul, Seoul, Sydney, Tokio, Berlijn, Madrid en Parijs. Dit najaar wordt Amsterdam aan de lijst toegevoegd.

Het bedrijf zette afgelopen jaren al voet op Nederlandse bodem, maar opereerde nog niet eerder vanuit het hart van de markt. Daar komt met de opening van het kantoor in Amsterdam verandering in. De afgelopen maanden nam Taboola de eerste mensen aan waarmee het de presence op en penetratie van de Nederlandse markt wil versnellen. De Media Account Manager speelt in die ambitie een belangrijke rol.

FUNCTIEPROFIEL

Media Account Manager

Taboola werkt wereldwijd vooral met grote, toonaangevende brands en agencies. Die strategie is in Nederland niet anders; het Nederlandse salesteam bindt deze partijen aan de scale-up en stelt alles in het werk om die klanten optimaal te bedienen en hun business te laten groeien. De Media Account Manager zorgt voor een gestroomlijnd onboarding-proces en geldt voor klanten als het directe aanspreekpunt.

Een duurzame, plezierige relatie met klanten vormt voor Taboola de basis om hun belangen optimaal te kunnen behartigen. Naast sterke communicatieve vaardigheden, zijn ook consultative selling-skills voor de Media Account Manager essentieel. Zij/hij begrijpt als geen ander waar brands en agencies behoefte aan hebben, en kan deze behoeften moeiteloos vertalen naar succesvolle mediacampagnes zonder daarbij het budget en gestelde timelines uit het oog te verliezen.

Campagnecreatie, -optimalisatie en -rapportage

In de wereld van media-inkoop draait alles om optimaal presterende mediacampagnes. Wanneer een campagne dat niet doet, weet de Media Account Manager aan welke knoppen er gedraaid moet worden om daar verandering in te brengen. Met als resultaat: een mediacampagne die maximaal resultaat sorteert. Gedurende het hele proces onderhoudt de Media Account Manager nauw contact met de klant, die zij/hij op heldere wijze informeert over het verloop en de performance van de campagne. Daarbij denkt zij/hij proactief met de klant mee over concrete manieren om nóg meer bereik en impact te genereren en zo de partnerships verder uit te bouwen.

Weinig scale-ups groeien zo hard als Taboola. Wie nu aan boord stapt, maakt die groei van heel dichtbij mee én kan er zelf een wezenlijke bijdrage aan leveren. Het bedrijf kent de dynamiek en ondernemendheid die bij een snelgroeiende scale-up past, maar beschikt tegelijkertijd over de financiële slagkracht en middelen van een grote corporate.

Interesse? Deze werkgever werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Wiebe Smit via wiebe.smit@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

“Taboola is al een paar jaar actief op de Nederlandse markt. De potentie is er; nu is het tijd om die te verzilveren. Een uitgelezen kans voor een ondernemende account manager die graag onderdeel wil uitmaken van een van de snelst groeiende scale-ups van het moment.”

Charles Binet, Advertising Account Director France & UK