



DGN
Anno 2000 - Amsterdam

FUNCTIEPROFIEL

Business Lead Hypotheek24

Kandidaatprofiel

- Meer dan 10 jaar werkervaring
- Ervaring in e-commerce
- Digitaal
- Analytisch
- Ondernemend
- Hands-on

 Amsterdam  Vanaf 10 jaar werkervaring

Vergelijk, kies, bespaar! – dat is het motto van DGN Groep, het bedrijf achter ZorgKiezer.nl, Hypotheek24.nl en DeGoedkoopsteNotaris.nl. De onderneming heeft flinke groeiambities, die de Business Lead van Hypotheek24 waarmaakt voor het hypotheekplatform. Zij/hij is P&L-verantwoordelijk voor het label, verhoogt de conversie, stroomlijnt het proces en verbetert het product.



DGN Groep

DGN helpt consumenten al twintig jaar met deskundig, betrouwbaar en honderd procent onafhankelijk advies. De drie belangrijkste proposities van de internetonderneming zijn:

- DeGoedkoopsteNotaris.nl – Deze site vergelijkt notarissen op prijs, plaats en service. Het helpt consumenten de goedkoopste notaris te vinden bij hen in de buurt en direct een offerte aan te vragen.
- ZorgKiezer.nl – ZorgKiezer is de grootste onafhankelijke zorgvergelijker van Nederland. De site vergelijkt alle zorgverzekeringen op prijs en inhoud. Zo kunnen consumenten eenvoudig de zorgverzekering kiezen die bij hen past en die direct afsluiten tegen de voordeligste voorwaarden.
- Hypotheek24.nl – Hypotheek24 helpt mensen de beste hypotheek voor hun situatie te vinden en af te sluiten. Het platform biedt persoonlijk en écht onafhankelijk advies, en zorgt dat een hypotheek snel en efficiënt geregeld is.

Frederik van der Veen is recent aangesteld als nieuwe CEO. Zijn doel is om DGN over de hele breedte flink te laten groeien en de organisatie uit te breiden. Het lanceren van nieuwe producten – zoals de Knip-app – passen ook in die ambitie. Via deze app krijgen consumenten nauwkeurig inzicht in hun financiële situatie en ontvangen zij gerichte besparingsadviezen, bijvoorbeeld over energie, woonlasten en kosten voor de auto.



DGN zorgt goed voor haar mensen. De ongeveer 35 medewerkers van het bedrijf werken vanuit een prachtig kantoor aan de Amsterdamse grachten. Ze lunchen samen en organiseren borrels, quizzen en feestjes. DGN laat veel ruimte voor eigen inbreng en ideeën en biedt haar medewerkers uitgebreide opleidings- en ontwikkelkansen. Nu het bedrijf flink gaat groeien, komen daar alleen maar meer mogelijkheden bij.



Business Lead Hypotheek24

De Business Lead van Hypotheek24 is verantwoordelijk voor het uitbouwen van het label. Zij/hij heeft P&L-verantwoordelijkheid en rapporteert aan de CEO. De Business Lead geeft leiding aan een team van zeven fte. Ook werkt zij/hij veelvuldig samen met specialisten, onder andere uit de Marketing, Conversie en Development Teams, die zich inzetten voor alle labels van DGN.

De propositie waar de Business Lead verantwoordelijk voor is, Hypotheek24, combineert snelheid en gemak met persoonlijke aandacht en gedegen advies. Consumenten kunnen via het platform hypotheek van alle grote aanbieders vergelijken en meteen een digitaal adviesgesprek voeren met een erkende adviseur. Uniek aan Hypotheek24 is dat zij in de app, via een DigiD-koppeling, snel de juiste gegevens verzamelen en zelfs met één klik kunnen aangeven of een bepaalde woning – op basis van een Funda-link – financieerbaar is. Dat scheelt een hoop gedoe voor de consument en zorgt ervoor dat het gesprek met de adviseur persoonlijk en to the point is. Zo transformeert Hypotheek24 het proces van een hypotheekaanvraag in een soepele digitale ervaring.

De primaire focus van de Business Lead is om de prestaties van Hypotheek24 te verhogen. Daarvoor denkt zij/hij, op basis van data, onder andere na over verbeteringen aan het product. De Business Lead zoomt bijvoorbeeld in op de manier waarop mensen zich over het platform bewegen en op de conversie van adviesgesprek naar het afsluiten van een hypotheek. De kwaliteit van het gesprek is daarin een belangrijke factor, maar zeker niet de enige. Op basis van haar/zijn inzichten, stuurt de Business Lead het conversieteam aan.

De Business Lead is daarnaast verantwoordelijk voor het uitbreiden van het adviseursnetwerk en het borgen van de kwaliteit van de service voor consumenten. Hypotheek24 werkt namelijk met zorgvuldig geselecteerde externe hypotheekadviseurs die via het platform advies geven, in ruil voor een percentage van de hypotheekvergoeding. Ook optimaliseert de Business Lead de backoffice. Zij/hij zorgt bijvoorbeeld dat vragen van consumenten snel en vakkundig worden beantwoord en de dienstverlening, zoals het verzamelen van de persoonlijke gegevens, efficiënt gebeurt.

Uiteindelijk zorgt de Business Lead dat Hypotheek24 haar groeiambities waar kan maken door iedere klant op ieder moment snel en efficiënt het beste onafhankelijke advies te leveren. ■



Interesse? DGN Groep werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Max Tasseron via max.tasseron@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“De Business Lead hoeft geen grondige kennis van hypotheeken te hebben. Waar het mij om gaat, is dat zij/hij ondernemend is, de handen uit de mouwen steekt, durft te innoveren, en met creatieve nieuwe ideeën komt.”

Frederik van der Veen, CEO