




FUNCTIEPROFIEL

Head of UX & Marketing

Kandidaatprofiel

- Vanaf zes jaar ervaring
- Opzetten van een online marketingstrategie
- Perfectioneren van een schaalbare, inspirerende user experience
- Binnen een innovatieve B2C-omgeving
- Leiding over een klein team
- Impact op klimaattransitie

 Amsterdam  Vanaf 6 jaar werkervaring



HomeQgo is een uniek, snelgroeiend onlineplatform dat consumenten op weg helpt naar een duurzame woning. Dit begint bij een vrijblijvende online woningscan, waarna homeQgo advies uitbrengt en consumenten in contact brengt met aangesloten installateurs. De Head of UX & Marketing zorgt voor een superieure user experience en bouwt een geheel nieuwe marketingstrategie om homeQgo's hoge groeiambities te helpen waarmaken.

homeQgo

HomeQgo wil het leidende platform worden voor woningverduurzaming. Daarmee speelt het bedrijf een belangrijke rol in de verwezenlijking van de klimaatdoelstellingen. Het team – met inmiddels meer dan 40 medewerkers – groeit hard. HomeQgo voert duizenden woningscans per week uit, en ook het aantal installaties is de afgelopen jaren omhooggeschoten. Een groot deel van de klanten komt binnen via toonaangevende bedrijven waarvan homeQgo verduurzamingspartner is, zoals Rabobank, ING, AEGON, ABN AMRO en Consumentenbond.

Aan de hand van de woningscan adviseert homeQgo huiseigenaren welke verduurzamingsproducten en -oplossingen interessant kunnen zijn, wat dit zal kosten en hoeveel ze daarmee kunnen besparen. Het gemak van de online woningscan is uniek in de markt, en het inzichtelijk maken van de kosten en baten van verduurzaming is van grote toegevoegde waarde. HomeQgo is verregaand geïntegreerd met installateurs en kan klanten die een verduurzaming willen realiseren naadloos overdragen aan de juiste partij. Of het nu gaat om het plaatsen van zonnepanelen, warmtepompen of vloerisolatie, of een combinatiepakket: homeQgo heeft voor alle producten een netwerk aan aangesloten installateurs. HomeQgo ontzorgt haar klanten volledig en verlaagt de drempel voor consumenten om actie te ondernemen op het gebied van duurzaamheid.

HomeQgo is in 2018 opgericht en maakt sinds 2020 deel uit van de Rabobank Groep. Daarmee heeft het bedrijf nog steeds een jong en dynamisch karakter, maar met de steun van een corporate. HomeQgo bevindt zich nu in de fase tussen startup en scale-up, waarbij er alle ruimte is voor persoonlijke vrijheid en verantwoordelijkheid in het bouwen van processen en het behalen van resultaten.



Head of UX & Marketing

De klantreis is goed uitgedacht, maar voor exponentiële groei is verdere optimalisatie nodig. Marketing gebeurt nu nog uitsluitend via partners. Dit loopt uitstekend, maar om de groeiambities waar te maken moeten ook er ook marketingactiviteiten via eigen kanalen komen. De Head of UX & Marketing gaat hiervoor zorgen. Zij/hij rapporteert aan de CEO en stuurt een team aan van twee designers, een content marketeer, een data-analist en een online marketeer (nog vacant). De Head of UX & Marketing vormt samen met de Head of Operations, Head of Product, Head of B2B, CTO, COO en CEO het managementteam van homeQgo.

De user experience begint bij de woningscan en loopt door tot het moment dat de klant haar huis laat verduurzamen. Maar ook na de installatie houdt homeQgo graag contact met de klant, om samen te kijken of en wanneer een volgende stap in het verduurzamingsproces kan worden gemaakt. Deze klantreis kan nog verder geperfectioneerd worden. Dit betekent enerzijds het optimaliseren van de bestaande features en anderzijds het toevoegen van nieuwe functionaliteiten.

Naast het optimaliseren van de user experience is de Head of UX & Marketing verantwoordelijk voor (online) marketing, met de nadruk op eigen kanalen: een belangrijk domein dat zij/hij volledig gaat opzetten. De Head of UX & Marketing heeft een duidelijke visie en legt de basis voor onder meer SEO, paid advertising en marketing automation campagnes. HomeQgo beschikt over een uitstekend, nieuw CRM-systeem, waarmee het team grote stappen kan zetten op het gebied van bijvoorbeeld (re-)targeting en systematische experimenten en A/B-tests.

De Head of UX & Marketing heeft ervaring met het leiden van een (klein) team, en werkt ook zelf actief mee aan de verschillende projecten – waar zij/hij een duidelijke, inhoudelijke visie op heeft. Zij/hij zet haar/zijn ervaring met datagedreven marketing veelvuldig in, bijvoorbeeld bij het opzetten van experimenten en het optuigen van marketingcampagnes en –funnels vanuit het CRM-systeem. Zij/hij denkt te allen tijde vanuit de gebruiker en laat het klantperspectief een leidende rol spelen in discussies over de development roadmap. De Head of UX & Marketing is creatief en weet de verschillende kanalen, zoals marketing automation (e-mail), betaalde en onbetaalde advertenties en sociale media optimaal te benutten. Zij/hij krijgt de kans zich verder te ontwikkelen binnen het vakgebied en tegelijk grote klimaatimpact te realiseren. ■

Interesse? HomeQgo werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Jessica Lim via jessica.lim@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Via onze partners hebben we veel exposure in de markt, maar we kunnen nog veel meer bereiken door onze eigen kanalen beter te benutten. Hier ligt een enorme kans voor de Head of UX & Marketing. Deze nieuwe collega gaat bovendien de user experience naar het volgende niveau brengen. Dit is een brede, uitdagende rol waarin je samen met het team schakelt tussen het opzetten van de strategie en de dagelijkse executie ervan.”

Lucas Kop, CEO bij homeQgo