



FUNCTIEPROFIEL

Head of Growth

Kandidaatprofiel

- Vanaf 6 jaar ervaring
- Met online marketing en team management
- Binnen B2C digitale producten en/of services
- Commerciële mindset
- Analytisch en strategisch
- Begrijpt uitdagingen die in het basisonderwijs spelen

Amsterdam Vanaf 6 jaar werkervaring



Het leerplatform Ssula is onderdeel van Futurewhiz, een missiegedreven onderneming die sinds de oprichting in 2010 hard is gegroeid. Ssula helpt kinderen spelenderwijs met leren en stimuleert zo de ontwikkeling van hun talent. De Head of Growth helpt de ambitieuze groeidoelstellingen van Ssula te behalen met een focus op de acquisitie van nieuwe klanten.



Squla en Futurewhiz

Futurewhiz, onderdeel van NPM Capital, is al meer dan tien jaar marktleider op het gebied van digitaal onderwijs. De platformen Squla, WRT's, Scoyo en Studira zijn in die periode hard gegroeid en geëvolueerd, en helpen de missie te bereiken: empowerment van kinderen door middel van gepersonaliseerd onderwijs.

Het materiaal is ontwikkeld door onderwijsexperts en sluit aan bij het Nederlandse onderwijssysteem. Met behulp van een online ouderaccount kunnen ouders de resultaten van hun kinderen volgen via een wekelijks rapport, zodat zij goed op de hoogte blijven van het proces van hun kind.

Het diverse team werkt in een informele en open sfeer in het hoofdkantoor in Amsterdam. Met ruimte en aandacht voor ontspannende en gezonde activiteiten. Het is een hecht en stabiel team, waar collega's in autonomie met een collaboratieve instelling werken.



Head of Growth

De strategische-analytische kennis en leidinggevende ervaring die de Head of Growth brengt, maakt haar/hem een belangrijke schakel om de succesvolle groei van Squla met de acquisitie van nieuwe klanten te ondersteunen.

Haar/zijn acquirerende multichannel-initiatieven zorgen voor een doorlopende aanwas van nieuwe gebruikers van het online leerplatform. Daarnaast is betrokken en inspirerend teamleiderschap belangrijk. De Head of Growth heeft een centrale rol om de leidende positie van Squla binnen de edu-techsector van het Nederlandse basisonderwijs verder uit te bouwen en rapporteert direct aan de Head of Squla.

De crossfunctionele organisatiestructuur geeft een grote vrijheid en autonomie om de uitvoering van de strategie vorm te geven. Zij/hij is verantwoordelijk voor optimalisatie van de salesfunnel en het product. De kandidaat overziet hiervoor alle onderdelen van het datagedreven optimalisatieproces, van kwalitatief onderzoek aan de voorkant tot het A/B-testen van conversieverbeteringen van de shop aan de achterkant.




De Head of Growth geeft direct leiding aan een multidisciplinair team dat bestaat uit drie marketeers, een UX designer, een content coördinator, zes developers en een data scientist. Het team werkt met een design-mindset en zorgt er zo voor dat de klantbeleving constant verbeterd wordt. Het team deelt de passie om kinderen in hun kracht te zetten om te groeien.

De kandidaat heeft een achtergrond in B2C met digitale eindproducten of diensten, en combineert een commerciële en resultaatgerichte mindset met inspirerend team- en stakeholdermanagement. De Head of Growth wisselt gemakkelijk tussen de ontwikkeling van langetermijnstrategie en de uitvoering van kortetermijnprioriteiten.

Deze functie is een mooie stap voor een ambitieuze en ondernemende marketeer. Een inhoudelijk sterke en flexibele verbinder die de wereld van het basisonderwijs goed begrijpt en zich thuis voelt in een complexe digitale multichannel-context. ■



Interesse? Squla werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Ole Cohen via ole.cohen@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



We zijn er trots op dat we laten zien dat commerciële groei hand in hand kan gaan met maatschappelijk ondernemen. Zowel onze sterke positie in de markt als de B-Corp certificering zijn daar het bewijs van.

Peter Hofstede, CPO & Head of Squla