



FUNCTIEPROFIEL

Business Information Manager

Kandidaatprofiel

- Vanaf 5 jaar ervaring
- In professionele dienstverlening
- Ervaring met systemen als Microsoft Dynamics of Salesforce
- Affiniteit met financiële markten en investeringen
- Analytisch
- Verbinder
- Hands-on

 Den Haag  Vanaf 5 jaar werkervaring



Met een klein, hecht team en een sterke focus op de lange termijn richt vermogensbeheerder Juno Investment Partners zich op investeringen in Europese beursgenoteerde familiebedrijven. Door met een slimme, innovatieve blik naar bedrijfsprocessen te kijken en het CRM-systeem te professionaliseren, zorgt de Business Information Manager ervoor dat Juno onverminderd kan blijven groeien.

Juno Investment Partners

De oprichters van Juno Investment Partners (Juno), Frans Jurgens en Lennart Smits, startten hun eerste fonds in 2007 aan de eetkamertafel. Inmiddels werkt Juno met twaalf personen vanuit een prachtig pand in Den Haag en heeft het bedrijf de ambitie om de komende jaren verder uit te breiden.

De vermogensbeheerder investeert in Europese beursgenoteerde bedrijven – bij voorkeur familiebedrijven – in de categorieën small- en midcap, en met een horizon van ten minste vijf jaar. De teamleden doen hun eigen fundamentele research. Dat creëert grote betrokkenheid bij en diepe kennis over de bedrijven en industrieën waarin ze investeren. Met een geconcentreerde portefeuille en een lage portfolioturnover weet Juno in zijn segment al jaren een aantrekkelijk rendement te genereren dat tot de beste van Europa behoort.

Momenteel bedient de vermogensbeheerder vijfhonderd, voornamelijk particuliere klanten. Ze hebben hoofdzakelijk geïnvesteerd in Juno's twee beleggingsfondsen: het Juno Selection Fund (JSF) en het Juno Continuation Fund (JCF). Daarnaast beheert Juno ook enkele managed accounts voor grote institutionele klanten. Dat doet het met veel persoonlijke aandacht, want dat is de kernwaarde waar alles mee begint.

Met zijn aantrekkelijke rendementen en persoonlijke stijl bewees Juno de afgelopen jaren zijn succes. Het aantal klanten en daarmee het vermogen onder beheer blijven verder groeien. Om meer klanten op dezelfde persoonlijke wijze te kunnen bedienen, moet de organisatie een professionaliseringslag maken. Daartoe trok het Client Service-team vorig jaar al een tweetal analisten aan, een Business Development Manager en een Risk & Compliance Manager. Nu is het tijd voor de Business Information Manager om aan boord te stappen en ervoor te zorgen dat Juno klaar is voor verdere toekomstige groei.



Business Information Manager

Om de hoge standaard in dienstverlening voor klanten te kunnen waarborgen, is het nodig bestaande processen en systemen verder te optimaliseren. Daar hoort ook de wens bij om meer waarde uit het CRM-systeem te halen. De data in het systeem bieden legio kansen die nu nog onverzilverd blijven. Aan de Business Information Manager de taak om hier verandering in te brengen en ervoor te zorgen dat Juno klanten en relaties nog beter en completer kan blijven informeren.

De Business Information Manager gebruikt haar/zijn kennis van CRM-systemen en datamining om collega's die direct contact hebben met (nieuwe) klanten van relevante informatie te voorzien. In nauwe afstemming met het portfoliomanagementteam verzorgt zij/hij communicatie- en marketingmateriaal waarmee deze collega's naar buiten kunnen treden. Ook past de Business Information Manager kennis en ervaring op het gebied van IT en CRM-systemen toe om deze communicatie nog gericht en effectiever te maken.

De data en analyses die de Business Information Manager uit het CRM-systeem haalt, vertaalt zij/hij door naar bruikbare inzichten waar collega's mee verder kunnen of die waardevol zijn voor de algemene strategie. De Business Information Manager wacht niet tot haar/hem gevraagd wordt mogelijke verbeterpunten in kaart te brengen, maar doet dit uit zichzelf. Dit is tekenend voor de initiatiefrijke, proactieve houding van de Business Information Manager, die altijd op zoek is naar manieren om processen en systemen – inclusief het CRM-systeem – te verbeteren.

De Business Information Manager neemt de leiding in het selectieproces voor een nieuw systeem voor automatisering van digitale klantendossiers. Op termijn wil Juno ook een eigen digitaal klantenportaal met relevante rapportagetools aan het CRM-systeem koppelen, danwel door het zelf te ontwikkelen, danwel door het aan te schaffen. Ook in dat proces neemt de Business Information Manager het voortouw.

Tot slot is reporting een belangrijk aspect van de rol. De Business Information Manager stelt zelfstandig rapportages op, bijvoorbeeld op het gebied van ESG, en levert een bijdrage aan de reguliere maand- en kwartaalrapportages van de fondsen, evenals aan de verwerking van maandelijkse in- en uitschrijvingen van klanten. De Business Information Manager levert deze rapportages, net als alle andere informatie en presentaties die uit haar/zijn koker komen, gestructureerd, uiterst secuur en met oog voor detail aan.

Juno is een niet-hiërarchische organisatie met veel mogelijkheden en vrijheid. Dat ervaart de Business Information Manager vanaf dag één, want zij/hij krijgt meteen de ruimte en het mandaat om initiatief te nemen. Op communicatief sterke wijze weet zij/hij niet alleen data en inzichten, maar ook collega's aan elkaar te verbinden. Als waardig sparringpartner en oplossingsgerichte zelfstarter maakt de Business Information Manager direct impact op de klanten van Juno, de organisatie en op haar toekomst. ■



Interesse? Juno Investment Partner werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Charlotte Braat via charlotte.braat@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“We zijn een klein team en een platte organisatie. Als nieuw teamlid krijg je hier al snel veel verantwoordelijkheid en volop ruimte om ownership te nemen. Dat geldt ook voor de Business Information Manager, wiens kennis en expertise precies is waar we op dit moment behoefte aan hebben.”

– Lennart Smits, Medeoprichter/partner