



Vacature

# Head of Marketing





Autokan helpt Nederlandse ondernemers bij het vinden en financieren van een leaseauto. In bijna tien jaar groeide het bedrijf tot toonaangevende speler in de markt. Op gebied van marketing wil Autokan de volgende stap zetten. De Head of Marketing brengt de kennis en ervaring die nodig is om het snelgroeiende bedrijf naar de volgende fase te tillen.



## Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 jaar ervaring
- Met B2B-marketing
- Minimaal 5 jaar ervaring in een leidinggevende rol
- Digital native
- Ondernemende mindset

 **Groningen**

 **Vanaf 8 jaar werkervaring**



# Autokan

Voor zzp'ers en mkb'ers is de aanschaf van een zakelijke auto vaak een flinke investering. Daarom biedt Autokan ondernemers een financial lease-oplossing. Zo kunnen ze in de auto rijden die ze willen, zonder direct veel aanspraak te hoeven maken op hun financiële middelen. Sinds 2015 hielp Autokan duizenden Nederlandse ondernemers de weg op. Van Volkswagens tot Fords en Tesla's tot Audi's, elektrisch en hybride: dankzij het landelijke netwerk van autodealers waar Autokan mee samenwerkt, kan het klanten bijna alle automerken en modellen aanbieden.

Vanuit het kantoor in het centrum van Groningen zet het hechte team van twintig medewerkers zich gepassioneerd in om elke dag het beste uit zichzelf en elkaar te halen. Want dat een kleine organisatie de grootste speler in de markt kan worden, daar zijn ze bij Autokan van overtuigd. De cultuur is no-nonsense, betrokken en enorm gedreven. Dat vertaalt zich naar stevige groeiambities: komend jaar wil Autokan zowel in leads als in omzet verdubbelen. ▶





Vacature

# Head of Marketing

**Om de groeiambities te realiseren, is een innovatieve online marketingstrategie essentieel. De doelgroep – zzp'ers en mkb'ers – biedt ontzettend veel mogelijkheden om verder te groeien. Ook het momentum heeft Autokan mee. De Head of Marketing ontwikkelt en implementeert de strategie waarmee de groeipotentie de komende jaren maximaal verzilverd wordt.**

Zij/hij richt de marketingfunnel zo in dat potentiële klanten direct bij Autokan terechtkomen. Via gerichte campagnes over verschillende kanalen zorgt zij/hij ervoor dat dit de juiste klanten zijn die op het juiste moment het juiste aanbod krijgen. Vervolgens doorlopen zij via passende, geautomatiseerde marketingflows de volledige customer journey. Naast het bereiken van nieuwe klanten richt de Head of Marketing zich op het behouden van bestaande klanten. Ook daar liggen veel mogelijkheden die vooralsnog (te) weinig benut worden. In het inrichten van de marketingfunnel ligt de focus uiteraard vooral op de klant, maar ook op het beter ondersteunen van de verkopers uit het netwerk. Om activatie te professionaliseren, implementeerde Autokan vorig jaar het CRM-platform van HubSpot.

De Head of Marketing denkt na over alle facetten van online marketing, durft nieuwe terreinen te verkennen en houdt ontwikkelingen in de markt nauwlettend in de gaten. De Head of Marketing stuurt verschillende externe bureaus aan en werkt nauw samen met de founder, Robert Geerts, aan wie zij/hij ook direct rapporteert. De Head of Marketing deelt deze mindset en verrijkt de organisatie daarnaast met haar/zijn leiderschapsskills en drive om de marketingfunctie van het bedrijf naar de volgende fase te tillen. Zij/hij schakelt snel, is flexibel en beschikt over de communicatieve en sociale vaardigheden om draagvlak te creëren voor ideeën. ►



De ideale kandidaat heeft gedegen kennis van en ervaring met digital marketing over alle kanalen, account-based marketing, het identificeren van specifieke buyer persona's, en marketing automation door slim gebruik van HubSpot. De rol is een mooie kans voor een Head of Marketing die er energie van krijgt om in een groeiende, ambitieuze organisatie van scratch een winnende onlinestrategie op te bouwen. ■



## Interesse?

Autokan werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.

Neem contact op met Linde Valk via [lindevalk@topofminds.com](mailto:lindevalk@topofminds.com) om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

**“Autokan groeit hard. Die stijgende lijn willen we in volle vaart doortrekken. Als Head of Marketing breng je de kennis en kunde die nodig waarmee we in leads en omzet kunnen verdubbelen. Door de strategische koers uit te stippelen en de status quo uit te dagen, leid je Autokan naar de volgende fase.”**

**Robert Geerts,  
Algemeen Directeur**