



Vacature

Market & Industry Insights Lead



Ondernemers – van zzp'ers tot grote corporates – kunnen bij KPN Zakelijk terecht voor connectiviteit, cloudoplossingen, beveiliging en meer. De organisatie wil data beter inzetten om strategische besluitvorming te optimaliseren. De Market & Industry Insights Lead maakt effectief de vertaalslag met de business en schuwt daarbij de rol van challenger niet.



Kandidaatprofiel

- Ten minste 5 jaar ervaring
- Met market intelligence
- Analytisch
- Strategisch
- Sterke leiderschapsskills
- Stakeholdermanager



Amsterdam



Vanaf 5 jaar werkervaring



Over het bedrijf

KPN Zakelijk

Of de klant een eenpitter is of een grote organisatie als de NS: dag in, dag uit werken maar liefst drieduizend medewerkers van KPN Zakelijk voor deze klanten aan onder andere connectiviteit, cloudoplossingen, digitale veiligheid en een gestroomlijnde infrastructuur. Om dit effectief te kunnen doen, heeft KPN de zakelijke markt opgedeeld in segmenten: Small & Medium Enterprise (klanten met <150 fte's), Large & Corporate Enterprise (klanten met 150-2.500 fte's) en System Integrator-klanten (klanten met >2.500 fte's). Over deze segmenten heen bestaan bij KPN Zakelijk ook nog twee groeidomeinen: Health en Internet of Things.

De huidige groeiambitie voor KPN is drie procent EBITDA en drie procent service revenue. De verwachting is dat KPN Zakelijk hier als segment een grote bijdrage aan levert. Daarom is er een centraal team opgezet dat zich richt op het bundelen van de juiste markt- en klantinzichten en het opzetten van integrale, strategische projecten en programma's. ►

Market & Industry Insights

De Market & Industry Insights Lead zorgt ervoor dat de strategische agenda voor de B2B-markt gewaarborgd wordt. Dit doet zij/hij door ontwikkelingen en trends in de markt continu te monitoren en analyses te vertalen naar concrete input en actionable insights voor de transformatieagenda van de zakelijke markt en andere segmenten.

KPN Zakelijk beschikt over een schat aan datasets, zowel vanuit het eigen onderzoeksteam als via industry-analisten zoals Gartner, IDC en Forrester. Dit biedt de Market & Industry Insights Lead een compleet beeld van de market insights, wat haar/hem in staat stelt nauwkeurige forecasting en modelleringen te maken. Hoe ontwikkelt de markt zich, welke uitdagingen komen eraan en hoe is KPN Zakelijk binnen het speelveld gepositioneerd? De Market & Industry Insights Lead slaat de brug tussen de data, de realiteit en de toekomst en koppelt inzichten terug aan de business consultants. Zij/hij informeert, adviseert en challenge hen in hun beslissingen en zorgt er zo voor dat programma's en projecten in lijn blijven met de strategische agenda van de zakelijke markt. Zo opereert de Market & Industry Insights Lead niet alleen dicht op de strategie en besluitvorming, maar heeft zij/hij er ook directe impact op. Zij/hij stuurt een team van marktonderzoekers aan en zorgt ervoor dat zij tot de juiste inzichten komen. In de dagelijkse praktijk werkt de Market Industry & Insights Lead nauw samen met alle andere afdelingen binnen Zakelijke Markt en omliggende afdelingen, waaronder B2B Data, Insights & Analytics, B2B Brand Strategy en Events & Communication. ►

De Market & Industry Insights Lead is verantwoordelijk voor de inhoudelijke aansturing van drie market insights-specialisten en fungeert als het eerste aanspreekpunt voor externe onderzoeksbureaus. Daarnaast stimuleert zij/hij zowel het eigen team als de externe analisten om proactief te werken. Op die manier brengt de Market & Industry Insights Lead het team en market intelligence als domein binnen KPN Zakelijk naar een volgend niveau. Er is veel ruimte om het verschil te maken en impact te hebben op de strategische agenda van een van de belangrijkste segmenten van KPN. Dat is een voorbeeld van wat de rol zo uniek en uitdagend maakt.



Interesse?

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

Neem contact op met Sophie Jansen via sophiejansen@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

“In deze rol breng je de market intelligence-knowhow en ervaring die we in ons segment missen en die we nodig hebben om de volgende stap te zetten. Je opereert op het hoogste niveau en zit ook met mensen op datzelfde level – zoals EVP’s en de Raad van Bestuur – aan tafel. Kortom: een rol met veel exposure en impact.”

Jesse Gerritsen,
Manager B2B Business Growth & Analyses