



Vacature

Head of Growth

KEES DE
BOEKHOUDER

Nederland telt zo'n 1,4 miljoen zzp'ers en dat aantal neemt in rap tempo toe. Veel van deze zelfstandige ondernemers besteden hun boekhouding uit aan Kees de Boekhouder. Slim gebruik van technologie vormt de basis van het succes voor de ambitieuze scale-up. De Head of Growth ontwikkelt en implementeert de strategie om de groei verder te versnellen.



Kandidaatprofiel

- Vanaf 8 jaar ervaring
- Eerder succesvol een start-up of scale-up opgeschaald
- Sterke leiderschapsskills
- Datagedreven
- Resultaatgericht
- Strategisch
- Hands-on

 **Amsterdam**

 **Vanaf 8 jaar werkervaring**



Over het bedrijf

Kees de Boekhouder

Waar het vroeger gebruikelijk was om tot het pensioen in loondienst te werken, kiezen steeds meer mensen voor een bestaan als zelfstandig ondernemer. Daardoor ziet de arbeidsmarkt er anno nu radicaal anders uit dan een decennium geleden. Zzp'ers zijn blij met de vrijheid, autonomie en flexibiliteit die bij het leven als freelancer hoort, maar doorgaans aanzienlijk minder enthousiast over de administratieve rompslomp die er ook bij komt kijken. Als zzp'er ben je daar immers zelf verantwoordelijk voor. Door een simpel, snel en efficiënt boekhoudsysteem te bieden, neemt Kees de Boekhouder de zorg en frustratie van zzp'ers weg.

De afgelopen jaren klopten zo'n tienduizend zzp'ers aan bij Kees de Boekhouder. Het team - bestaand uit ruim 100 boekhouders en marketeers, en een IT- en HR-afdeling - wil klanten altijd optimaal van dienst zijn en streeft ernaar processen continu te verbeteren. Juist omdat klanten zo iets belangrijks en vertrouwlijks als hun financiën uit handen geven, moeten betrouwbaarheid, zorgvuldigheid en efficiënte dienstverlening altijd gewaarborgd zijn. Medewerkers werken vanuit het HQ in het centrum van Amsterdam, het kantoor in Utrecht of in Rotterdam. ▶

Met een markt van 1,4 miljoen – and counting – freelancers waarvan er ‘slechts’ tienduizend klant zijn, zijn er voor Kees de Boekhouder volop mogelijkheden om de marktpositie te verstevigen. De Head of Growth ontwerpt de commerciële groeistrategie waarmee de potentie maximaal benut wordt. ▶



Head of Growth

De eerste stip op de horizon is gezet: een verdubbeling van het aantal klanten – van 10.000 naar 20.000 – in 2025. Het antwoord op de ‘hoe’-vraag ligt in een effectieve mix van innovatieve sales- en creatieve marketingstrategieën. De Head of Growth duikt diep in de klant- en marktdata en bepaalt op grond daarvan in welke doelgroep(en) de meeste potentie zit en via welke kanalen en mogelijke partnerships dit publiek optimaal bereikt kan worden. De Head of Growth analyseert hoe bestaande sales- en marketingkanalen gebruikt worden, welke nieuwe kanalen aangeboord kunnen worden en hoe processen verbeterd kunnen worden. Hoewel Kees de Boekhouder in de kern een B2B-organisatie is, zorgt het kleinschalige karakter van de klanten er in de praktijk voor dat het meer een B2C-gedreven operatie is.

De Head of Growth ontwikkelt een commerciële strategie die aansluit op de ambitieuze groeidoelstellingen. Sterker, de strategie is er niet alleen op gericht die doelen te realiseren, maar de verwachtingen zelfs te overtreffen. Naast een gezonde dosis ambitie vormt zorgvuldige data-analyse de basis van de strategie, die een duidelijke route naar operationele uitvoering – inclusief concrete KPI's – uitstippelt. De datagedreven en resultaatgerichte mindset brengt de Head of Growth op inspirerende, motiverende wijze over aan het sales- en marketingteam dat zij/hij aanstuurt en uitbouwt. Als onderdeel van het MT rapporteert de Head of Growth direct aan de COO, Rody Turpijn. Op termijn behoort een vervolgstap naar de rol van CCO tot de mogelijkheden ►

Kees de Boekhouder is een organisatie waar het ambitieniveau, werktempo en de lat hoog liggen. In deze dynamische omgeving voelt de Head of Growth zich op haar/zijn plek en zet zij/hij de beste prestaties neer. Die beste prestaties vertalen zich naar indrukwekkende groeicijfers waarmee de Head of Growth Kees de Boekhouder succesvol naar de volgende groeifase leidt. ■



Interesse?

Kees de boekhouder werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Gijs Millaard via gijs.millaard@topofminds.com.

“We groeien hard, maar het kan nog veel harder. Als Head of Growth jaag je de groei verder aan en richt je de organisatie zo in dat die groei in goede banen geleid wordt. Een mooie uitdaging voor iemand die helder een strategische koers kan bepalen, maar ook hands-on genoeg is om deze zelf in de organisatie te implementeren.”

– Kees Monteban, CEO