

Vacature bij Pricewise

Commercial Lead Energy

The Pricewise logo consists of a red rounded rectangle with the word "Pricewise" in white. Behind it is a blue rounded rectangle. In the top right corner of the red rectangle is a small blue circle.

Pricewise

The Pricewise logo consists of a red rounded rectangle with the word "Pricewise" in white. Behind it is a blue rounded rectangle. In the top right corner of the red rectangle is a small blue circle.

Pricewise



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 3 jaar ervaring
- In strategieconsulting
- Hands-on en focus op executie
- Commerciële drive
- Datagedreven
- Sterk in relatiebeheer
- Affiniteit met ontwikkelen van digitale proposities
- Affiniteit met de energiemarkt

 **Amsterdam**

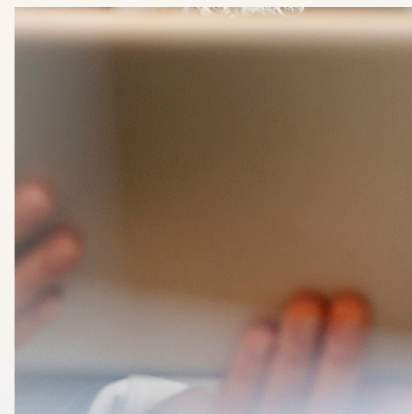
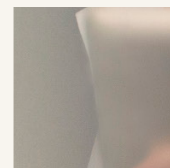
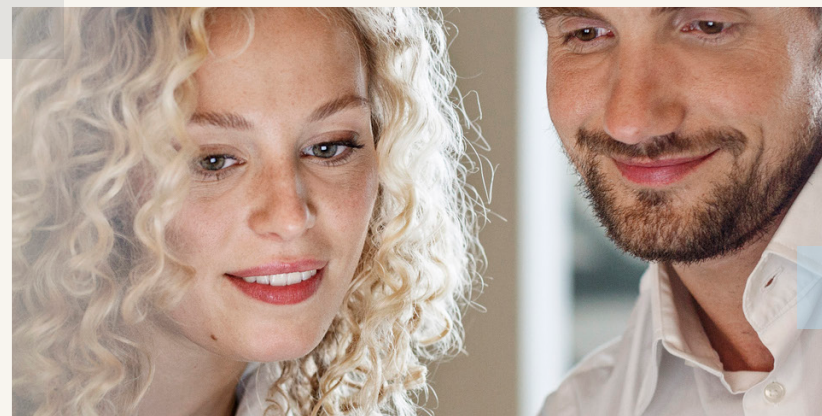
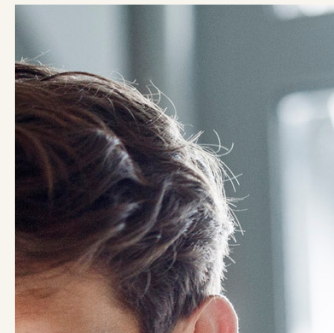
Pricewise is een van de grootste onafhankelijke vergelijkingssites voor energie, verzekeringen, leningen, internet en tv. Onder leiding van een nieuwe CEO maakt het bedrijf een omvangrijke strategische transformatie door. De Commercial Lead Energy is de drijvende kracht achter de revolutie van de energievergelijker in een energiemarkt waarin technologische en AI-innovaties en de databehoeften van partners in hoog tempo toenemen.

Over Pricewise

Als onafhankelijk vergelijkingsplatform heeft Pricewise een stevige positie in de markt opgebouwd. Het platform stelt consumenten in staat om eenvoudig een groot deel van het aanbod te vergelijken en direct over te stappen naar het meest voordelige contract, waarmee ze honderden euro's per jaar kunnen besparen. Sinds 2024 is Pricewise onderdeel van Mavriq, een snelgroeiende groep van meer dan vijftien vergelijkingsplatformen in Spanje, Italië, Frankrijk, Duitsland en Mexico.

Onder leiding van de nieuwe CEO Roel Griep (voormalig BCG) wordt een nieuwe strategische koers ingezet. Binnen een ambitieuze roadmap met verschillende groei-initiatieven vormen het versterken van het merk, AI-gedreven innovatie van de productfunnel en CX-middelen, en de verdere professionalisering van partnermanagement belangrijke pijlers. Deze koers gaat bovendien gepaard met gerichte uitbreiding en ontwikkeling van het team, evenals met het verder structureren en professionaliseren van processen en legacy-structuren.

De organisatie kenmerkt zich door een hands-on en ondernemende cultuur. Besluitvorming is gebaseerd op data en structuur en vindt plaats in een omgeving waar tempo en pragmatische uitvoering de boventoon voeren. Er wordt gewerkt binnen een hecht lokaal team, als onderdeel van een internationale groep, wat zorgt voor korte lijnen en toegang tot bredere kennis, expertise en ontwikkelmogelijkheden. In deze context kunnen medewerkers snel zichtbare impact maken en daadwerkelijk bijdragen aan de verdere ontwikkeling van het bedrijf.





Commercial Lead Energy

De energiemarkt is de belangrijkste markt voor Pricewise, met volop kansen voor groei en innovatie. Om end-to-end verantwoordelijkheid te dragen voor deze business vertical en het team mee te nemen in de strategische transitie naar een proactieve marktbenadering trekt het bedrijf een Commercial Lead aan.

Speerpunt van de transformatie is het verdiepen van de relaties met grote energieleveranciers zoals Essent, Vattenfall en Greenchoice. De enorme schat aan data waarover Pricewise beschikt, biedt deze partijen scherp inzicht in klantbehoeften bij het afsluiten van een energiecontract en de onderliggende redenen om over te stappen. In deze snelveranderende energiemarkt zijn die inzichten steeds waardevoller. Nieuwe, vaak duurzamere contractvormen en proposities maken vergelijken complexer, terwijl wijzigingen in de energiewetgeving de dynamiek verder beïnvloeden. Tegelijkertijd verandert ook het digitale landschap ingrijpend: AI-innovaties en veranderend zoekgedrag hebben directe impact op zichtbaarheid en klantinteractie. In deze combinatie van markt-, product- en kanaalontwikkelingen groeit de behoefte bij leveranciers aan datagedreven inzichten en advies.

Tot op heden ligt de focus van Pricewise in gesprek met energieleveranciers vooral op sales. Er liggen echter duidelijke kansen de focus te verleggen naar structurele waardecreatie. Door data te vertalen naar concrete inzichten over marktontwikkelingen en consumentengedrag kan Pricewise leveranciers gericht adviseren over proposities en aanbiedingen, en zo aantoonbaar waarde toevoegen. In deze nieuwe mindset neemt de Commercial Lead het team van drie fte mee, met directe impact op de het aandeel in de energiemarkt en de P&L van Pricewise. Daarnaast werkt zij/hij nauw samen met onder meer Product & Tech, Marketing en Operations en rapporteert direct aan de CEO.

”

We zijn bezig met het samenstellen van het team dat Pricewise echt een step-up gaat geven. Met end-to-end verantwoordelijkheid over onze grootste en belangrijkste business vertical heeft deze rol daar een cruciaal aandeel in.”

▪ **Roel Griep, CEO**

Strategische verantwoordelijkheid, operationele uitvoering en direct zichtbare impact op de grootste markt van Pricewise maken de functie interessant en uitdagend. Het is bovendien een kans om veel te leren van een ervaren BCG-consultant en in nauwe samenwerking met hem actief bij te dragen aan de transformatie van het bedrijf. De groei- en acquisitieambities van Pricewise en de groep kunnen bij succes in deze rol deuren openen naar mooie vervolgrollen binnen de organisatie.





Interesse?

Pricewise werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem contact op met Catherine Visch via catherine.visch@topofminds.com
of met Isabella van Tetering via isabella.vantetering@topofminds.com om
te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search