

<https://www.decodata.io/baan/growth-marketeer/>

Growth Marketeer

Your Mission:

Als B2B Growth Marketeer draag je bij aan het succes door relevante leads te genereren in de interieurwereld. Je doet dit op basis van matching persona's en een uitpuilende AARRR funnel. Testen, leren en opschalen zit in je DNA.

Naast de leadgeneratie en contentmarketing, versterk je proactief onze reputatie als thought leader op het gebied van innovatie in de meubelbranche.

Je voelt de vrijheid om te experimenteren en je learnings te delen. Daarnaast ben je een teamspeler die waarde komt brengen en spar je met onze CCO om als team successen te realiseren voor onze partners. Dit vieren we dan ook graag met elkaar.

Decodata werkt volgens de 'working backwards'-methodologieën van Amazon die duidelijkheid schept voor het hele team. We stellen een persbericht (PR FAQ) op dat gevalideerd wordt met de markt, onze klanten en ons team. We bouwen alleen dingen die er echt toe doen. Deze manier van werken stimuleert innovatie week na week en houdt ons extreem wendbaar om gefocust te blijven op de volgende mijlpaal.

Jij brengt het volgende mee:

- Eerder gewerkt in een (B2B) SaaS startup als growth marketeer (of vergelijkbare rol).
- Ervaring met tools zoals Sales Navigator, Google Analytics, Hubspot, Mailchimp, Clarity en Pitch om slim inzichten te verzamelen en meer leads te genereren.
- Identificeer, bereik en volg leads op en houd alle contactmomenten bij.
- Ervaring met werken in teamverband, waarbij je positief bijdraagt aan de innovatieve en enthousiaste startup mindset.
- Sterke persoonlijkheid die graag leert en op basis van feedback geven en nemen een goed beeld heeft van zichzelf en de omgeving.
- Perfect Nederlands en Engels in woord en geschrift.
- Ervaring met content creatie en/of creatief schrijven.
- Pre: een achtergrond in meubelen en/of online retail.

Wat kun je van ons verwachten?

- We begrijpen dat de balans tussen privé- en werk essentieel is, hoe deze balans voor jou moet zijn dat bepaal je zelf.
- Een vierdaagse werkweek is bespreekbaar.
- Je krijgt de kans om ons bedrijf te laten uitgroeien tot een volwaardige leider in deze nieuwe en opwindende niche terwijl de markt snel groeit.
- Een competitief salaris en mogelijkheid tot bonussen voor specifieke mijlpalen.
- Ons bedrijf, investeerders en adviesraad heeft een gezonde balans tussen mannen en vrouwen.
- Als start-up krijgen we dingen voor elkaar als een team, samenwerken is key.

Werkgever

Decodata

Type dienstverband

Voltdijs, Deeltijds

Industrie / Sector

SaaS

Werklocatie

Laan van Kronenburg 14, 1183AS, Amstelveen

Werken op afstand mogelijk

Geplaatst op:

17 november 2022

Over ons

We zijn een dynamisch, enthousiaste en inclusieve B2B SaaS startup. Een goede teamspirit en het creëren van blije klanten met een top product is voor ons het allerbelangrijkst.

Bij Decodata weten we als geen ander hoe de wereld van interieurproducten draait. Uit eigen ervaring weten we hoe uitdagend, tijdrovend en frustrerend het verwerken van productspecificaties kan zijn. Voor zowel bestaande als nieuwe interieur collecties. Daarom hebben we een oplossing ontwikkeld die het overgrote deel van het handwerk automatiseert en slimme verrijkingen toevoegt. Dit geeft ruimte voor meer creativiteit en daar dragen we graag aan bij. Decodata is daarmee de eerste SaaS-oplossing voor het structureren, converteren én verrijken van interieur data. We noemen dit: Disrupt by creating structure.

Interesse?

Druk op de 'solliciteer nu' knop of neem contact met ons op door een e-mail te sturen naar hello@decodata.io, voeg je cv en begeleidende brief toe aan deze e-mail. Wil je eerst even afstemmen? Neem contact op met Natasja van, People, Culture & Talent Lead, via natasja@decodata.io.

[Terug naar overzicht.](#)