

# Neutraal Ziekenfonds Vlaanderen – Groeimanager

## Funcieomschrijving

Om onze verdere groei te realiseren zoeken wij een **Groeimanager** die de strategische motor vormt achter de instroom van nieuwe klanten.

In deze rol bewaak en optimaliseer je het volledige commerciële traject: van marketingstrategie en leadgeneratie tot conversie naar afspraken en nieuwe klanten.

Je combineert **strategisch marketinginzicht, datagedreven analyse en nauwe samenwerking met marketing, callcenter en het commerciële team** om structurele en meetbare groei van ons klantenbestand te realiseren.

### Jouw rol

De Groeimanager optimaliseert de volledige ketting van **lead tot nieuwe klant** en zorgt ervoor dat elke schakel maximaal rendeert.

### Marketing en leadgeneratie

Je bepaalt de strategische marketingrichting waarmee onze doelgroepen bereikt worden. De operationele uitvoering van campagnes gebeurt door de digitale marketeer, terwijl jij de **strategie, prioriteiten en groeikansen** bewaakt.

Je:

- bepaalt de strategische marketingvisie en positionering
- stuurt en optimaliseert de kanalenmix (o.a. Meta en Google Ads)
- versterkt digitale kanalen als bron voor nieuwe klanten
- bewaakt de kwaliteit van leads en hun commerciële waarde

### Analyse van callcenter en sales

Je analyseert continu de performantie van campagnes en leadstromen, in samenwerking met het callcenter en het commerciële team.

Je volgt onder meer op:

- conversie van lead naar afspraak
- conversie van afspraak naar klant
- kostprijs per afspraak en ROI van campagnes
- kwaliteit van leads per campagne, doelgroep of regio

Op basis van deze inzichten stuur je **campagnes, targeting en commerciële aanpak** voortdurend bij.

### Kerdoel van de functie

Als Groeimanager zorg je voor **structurele groei van het klantenbestand** door de volledige commerciële ketting te analyseren, te optimaliseren en futureproof te maken.

Door gerichte bijsturing van **marketing, callcenter en sales** verhoog je continu en meetbaar de commerciële performantie van de organisatie.

## Jouw profiel

- minstens 5 jaar leidinggevende ervaring binnen marketing en sales
- aantoonbare resultaten van succesvolle campagnes of groeitrajecten die door de kandidaat zelf werden opgezet
- uitgebreide kennis van digitale marketing en leadgeneratie
- sterke analytische vaardigheden en ervaring met ROI-analyses
- grondige kennis van Google Ads en digitale acquisitiekkanalen
- sterke affiniteit met CRM-systemen en commerciële datastromen
- vermogen om marketing, callcenter en sales rond één groeistrategie te verbinden

## Wat mag je van ons verwachten

- Een **verantwoordelijke functie binnen een ambitieuze en sterk groeiende organisatie**, waar innovatie, ondernemerschap en initiatief worden aangemoedigd.
- Een **professionele en collegiale werkomgeving** waar jouw ideeën worden gewaardeerd en waar je **mee richting kan geven aan verdere groei en ontwikkeling**.
- **Ruimte voor persoonlijke en professionele ontwikkeling**, met mogelijkheden tot opleidingen en permanente vorming.
- Een **competitief verloningspakket** dat aansluit bij een managementrol, aangevuld met een uitgebreid pakket **extralegale voordelen**: maaltijdcheques (€10/werkdag), hospitalisatie- en tandverzekering en een groepsverzekering.
- Een **bedrijfswagen met tankkaart**, zodat je je vlot kan verplaatsen in het kader van je functie.
- Een **smartphone met abonnement**, zodat je steeds professioneel verbonden blijft.
- Een **37-urenweek met een sterke focus op work-life balance**, waarbij je werkweek **op vrijdag al om 12u eindigt**.

<https://www.nzvl.be>