

Vacature Online Marketeer



Ben jij op zoek naar een organisatie met veel uitdaging op het gebied van online marketing? Droom je 's nachts over A/B-testen, funnels, up/cross-sellen, SEO, Adwords, e-mail marketing en ga zo maar door? Lees dan verder voor onze vacature en jouw nieuwe baan.

Antagonist in vogelvlucht

We zijn in 2004 van start gegaan met het aanbieden van webhosting en domeinnaamregistratie. Nadat we in 2006 het roer omgegooid hebben, kwamen we in een spannende stroomversnelling terecht. Met meer dan 50.000 websites groeiden we uit tot één van de grootste spelers in de markt en hebben een gerespecteerd merk ontwikkeld. In de zomer van 2011 werd onze oprichter, Wouter de Vries, zelfs [uitgeroepen](#) tot één van de 25 meest veelbelovende ondernemers onder de 25 door ondernemersblad Sprout. Antagonist is een sterk geautomatiseerd bedrijf met een laserscherpe focus op één goed product. Eenvoud, uitstekende service en de best mogelijke gebruikerservaring zijn onze paradepaardjes. Meer informatie vind je op onze website.

In 2012 willen we in Nederland lekker doorgroeien en daar hebben wij jou voor nodig! Ondertussen richten wij onze pijlen ook op nieuwe markten in het buitenland.

Wat ga je bij ons doen?

Als Online Marketeer vul je een functie in die op dit moment nog niet bestaat binnen ons bedrijf. In de afgelopen jaren zijn we 100% organisch gegroeid. Behalve een goed gevoel voor een goed product, klantvriendelijkheid en een dosis gezond verstand hebben we niets aan marketing gedaan. Natuurlijk zijn we heel trots op het grote succes dat we desondanks behaald hebben, maar het betekent ook dat er op het gebied van marketing dus nog enorm veel potentie is. Jij mag deze activiteiten van de grond af aan opbouwen!

We zoeken specifiek iemand die veel ervaring heeft met marketing op het internet. Bij voorkeur heb je aantoonbare ervaring in een vorige functie bij een webgebaseerd bedrijf, startup of online marketing bureau. Je loopt inmiddels al wat jaartjes mee in dit vak, en je hebt een goed fingerspitzegefühl voor wat wel en niet werkt. Je bent creatief, maar ook analytisch. De mogelijkheden zijn bij ons eindeloos: conversieoptimalisatie, traffic genereren, aanboren van nieuwe omzetkanalen/doelgroepen, email marketing, bestaande klantenbestand up/cross-sellen, marktonderzoeken, klantonderzoeken, usability-onderzoeken, Adwords-campagnes opzetten, landing pages maken, nieuwe funnels creëren, bestaande klanten converteren naar ambassadeurs, bedenken en opzetten van promotieacties, ex-klanten opnieuw activeren, etc etc...

Het gaat om een fulltime functie en je voert je werkzaamheden uit vanaf ons prachtige kantoor te Enschede.

Wij vragen

- Minimaal HBO werk- en denkniveau;
- Voldoende relevante werkervaring;
- Goede communicatieve en sociale vaardigheden;
- Aantoonbare en actuele kennis van online marketing;
- Goed getrainde neus voor commerciële kansen;
- Ervaring met projectmanagement;
- Zelfstandig, pro-actieve opstelling en een teamplayer;
- Geen 9-tot-5-mentaliteit.

Wij bieden

- Leuke, afwisselende en uitdagende functie binnen een succesvol bedrijf;
- Veel ruimte voor eigen initiatief, autonomie en persoonlijke groei;

- Prettige werkomgeving met een informele (maar professionele) sfeer;
- Mooi kantoor met veel ruimte, licht en degelijke spullen om je werk te doen.

Sollicitatiewijze

Heb jij interesse in deze baan? Reageer dan nu!

Wij vinden het belangrijk dat Antagonist en de sollicitant een goed beeld van elkaar en het werk krijgen. We zoeken een perfecte match. Daarom hanteren wij de volgende sollicitatieprocedure:

1. Jij stuurt je uitgebreide C.V. per e-mail naar vacature@antagonist.nl met een motivatie waarom jij denkt de meest geschikte kandidaat te zijn;
2. Binnen twee werkdagen ontvang je een reactie van ons: we nodigen je uit voor een gesprek of je wordt afgewezen;
3. Bij het eerste gesprek zijn een leidinggevende en een eventuele toekomstige collega van Antagonist aanwezig. Het gesprek zal gaan over je C.V., je motivatie en je vaardigheden. Daarnaast verwachten we van jou dat je vragen stelt over ons en de baan;
4. Binnen twee werkdagen laten wij je weten of we je uitnodigen voor een tweede gesprek of dat we je afwijzen;
5. Het tweede gesprek zal voortborduren op het eerste gesprek, daarnaast zullen we nog enkele tests afnemen om je vaardigheden te beoordelen;
6. Binnen twee werkdagen laten wij je weten of je bent aangenomen of niet.

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.