

Mobeyond – Senior Product Manager

SALES

We zijn op zoek naar een Senior Product Manager

Als Product Manager ben je verantwoordelijk voor de strategie, de roadmap, de uitvoering en het commerciële succes van een portfolio van producten en diensten. Je zorgt ervoor dat oplossingen echte problemen van klanten en de markt oplossen. Tegelijk ondersteunen ze de strategische doelstellingen, groeiambities en winstgevendheid van de organisatie. Je vormt de brug tussen klanten, marktspelers, management, Sales, Marketing, IT, UX, Operations en andere businesssteams. Zo vertaal je marktinzichten naar schaalbare en klantgerichte oplossingen.

Je definieert en realiseert de productstrategie en roadmaps. Daarnaast stimuleer je productadoptie, klantbehoud, omzetgroei en de prestaties van het portfolio. Je combineert marktinzicht, klantkennis, zakelijk inzicht en datagedreven besluitvorming. Zo zorg je ervoor dat producten meetbare bedrijfsresultaten opleveren en een duurzaam concurrentievoordeel creëren.

Belangrijkste verantwoordelijkheden:

Productstrategie & portfoliobeheer

- Je definieert en onderhoudt de productvisie, -strategie en roadmap, in lijn met de bedrijfsdoelstellingen.
- Je vertaalt strategische prioriteiten naar concrete productinitiatieven en meetbare resultaten.
- Je identificeert en prioriteert opportuniteiten binnen het productportfolio. Je baseert je daarbij op klantbehoeften, marktpotentieel, bedrijfswaarde en strategische fit.
- Je beheert de volledige levenscyclus van producten, van idee en lancering tot groei, optimalisatie en uitfasering.
- Je stuurt innovatie- en verbeterinitiatieven binnen het productportfolio aan.
- Je evalueert opkomende technologieën, wijzigingen in regelgeving, trends in de sector en ontwikkelingen bij concurrenten.

Markt- & klantinzichten

- Je voert marktanalyses, klantonderzoek, klantinterviews en competitieve benchmarking uit.
- Je vertegenwoordigt de stem van de klant en de markt in alle productbeslissingen.
- Je vertaalt pijnpunten van klanten en marktopportuniteiten naar concrete productvereisten.
- Je ontwikkelt een grondig inzicht in customer journeys en in verbeteringen van de gebruikerservaring.

Commerciële & zakelijke verantwoordelijkheid

- Je bent verantwoordelijk voor het commerciële succes van het productportfolio.
- Je werkt businesscases en investeringsvoorstellen uit voor nieuwe producten, functionaliteiten en initiatieven.
- Je bepaalt prijsstrategieën en prijsmodellen, in samenwerking met Finance en de commerciële stakeholders.
- Je volgt omzetgroei, winstgevendheid, marges, adoptie en return on investment op.
- Je identificeert en stimuleert opportuniteiten voor upsell, cross-sell en uitbreiding van het portfolio.

- Je stelt businessplannen, prognoses en groeidoelstellingen voor producten op en houdt ze actueel.
- Je ondersteunt strategische klantrelaties en gesprekken op directieniveau.

Go-to-market & productadoptie

- Je bent verantwoordelijk voor go-to-marketstrategieën voor nieuwe producten, functionaliteiten en diensten, en je coördineert ze.
- Je bepaalt de productpositionering, marktsegmentatie en waardeproposities.
- Je werkt samen met Sales en Marketing aan commerciële lanceringsplannen en groei-initiatieven.
- Je ontwikkelt sales-enablementmateriaal, klantpresentaties, value-selling-frameworks en competitieve positionering.
- Je ondersteunt interne opleidingsinitiatieven, zodat producten succesvol worden geadopteerd in de markt.
- Je meet en optimaliseert productadoptie doorheen de volledige klantlevenscyclus.

Stakeholdermanagement & crossfunctioneel leiderschap

- Je fungeert als centrale schakel tussen de teams Product, Sales, Marketing, Customer Care, Finance, Operations en Technologie.
- Je leidt crossfunctionele productinitiatieven en strategische projecten.
- Je faciliteert besluitvorming en afstemming tussen business- en technologiestakeholders.
- Je werkt samen met applicatieteams en architecten om haalbaarheid en prioriteiten te valideren.
- Je bouwt sterke relaties op met strategische klanten en externe partners.

Prestaties & datagedreven productmanagement

- Je definieert product-KPI's en prestatie-indicatoren en volgt ze op.
- Je analyseert klantgedrag, adoptietrends, gebruiksdata en financiële prestaties.
- Je neemt productbeslissingen op basis van data, klantinzichten en bedrijfsimpact.
- Je optimaliseert het portfolio voortdurend om de klantwaarde en de bedrijfsprestaties te maximaliseren.

Wie zoeken wij?

Opleiding

- Masterdiploma in Handelswetenschappen, Economie, Ingenieurswetenschappen, Informatica of gelijkwaardig door ervaring.

Talen

- Vloeiende kennis van het Engels en het Nederlands. Kennis van het Frans is een sterke troef.

Ervaring

- Minstens 8 jaar ervaring in Product Management, digitale platformen, SaaS-oplossingen of verwante domeinen.
- Aantoonbare ervaring met het ontwikkelen en uitvoeren van productstrategieën en roadmaps.
- Grondige kennis van aankoopprocessen en transactionele bedrijfsprocessen.
- Ervaring met het lanceren van producten en het stimuleren van adoptie in een B2B-omgeving.
- Ervaring met samenwerken met commerciële en klantgerichte teams.
- Aantoonbaar vermogen om businesscases uit te werken en marktopportunities om te zetten in winstgevendende bedrijfsresultaten.

Zakelijke & commerciële competenties

- Sterke commerciële mindset en zakelijk inzicht.
- Ervaring met het ontwikkelen en uitvoeren van go-to-marketstrategieën.
- Grondig inzicht in prijszetting, productrendabiliteit en revenue management.
- Vermogen om klantwaarde en commerciële doelstellingen met elkaar in evenwicht te brengen.
- Ervaring met portfoliobeheer en het uitwerken van businesscases.
- Sterke analytische vaardigheden en het vermogen om financiële en operationele data te interpreteren.
- Vermogen om groeiopportunities te herkennen en te benutten.
- Inzicht in de principes van klantenwerving, klantbehoud, upselling en cross-selling.

Leiderschap & soft skills

- Sterk strategisch denkvermogen.
- Uitstekende vaardigheden in stakeholdermanagement.
- Vermogen om het senior management en crossfunctionele teams te beïnvloeden en op één lijn te brengen.
- Sterke communicatie- en presentatievaardigheden.
- Klantgerichte mindset.
- Resultaatgerichte aanpak.
- Sterke vaardigheden in project- en verandermanagement.
- Vermogen om doeltreffend te functioneren in een snel veranderende omgeving.

Succesindicatoren (KPI's)

Van de Product Manager wordt verwacht dat hij of zij rechtstreeks bijdraagt aan:

- Omzetgroei
- Productadoptie
- Klantbehoud
- Productrendabiliteit & margeverbetering
- Klanttevredenheid (NPS / CSAT)
- Omzet uit cross-selling & upselling
- ROI van het portfolio
- Marktpenetratie
- Time-to-market
- Realisatie van strategische initiatieven

Wat bieden wij jou?

- Een strategische rol in een snelgroeiend, toekomstgericht bedrijf
- Een collegiale en ondersteunende werkomgeving
- Flexibele arbeidsvoorwaarden (hybride werkmodel)