

Algemeen

Ben jij gebeten door digital marketing en op zoek naar een rol waarin je écht impact maakt? Stuur je graag mee aan campagnes die het verschil maken en hou je ervan om strategisch mee te werken? Heb je een neus voor goede leads, en weet je hoe je digitale kanalen slim inzet?

Bij Ingenix zijn we op zoek naar onze allereerste Digital Growth Officer, die mee het groeiverhaal vormgeeft en actief bouwt aan sterke campagnes, content en conversie. Je rapporteert rechtstreeks aan de CEO.

Ingenix

Ingenix is een uniek platform waar bedrijven terecht kunnen om met software productiever en efficiënter te werken. Wij maken software en applicaties op maat. Met ons team van Ingenauten creëren we RUIMTE voor onze klanten en medewerkers.

Ingenix is een softwarebedrijf gevestigd in Tielt dat bedrijven helpt onder andere hun processen te optimaliseren met digitale oplossingen op maat. Met ons huidige team van 16 medewerkers, bouwen we dagelijks aan innovatieve oplossingen, onder andere binnen de zorgsector, voedingssector en logistieke bedrijven. Wij werken met een horizontale structuur, korte communicatielijnen en een aangename, informele sfeer. Samen met collega's creëer je onder één vlag impact bij onze klanten.

Ook zin om ruimte te creëren voor klanten en te streven naar vernieuwende ontwikkelingen terwijl je zelf de ruimte krijgt om je verder te ontwikkelen en te groeien? Goesting om samen de controlekamer in te nemen en de juiste IT-missie uit te stippelen? Stap mee in ons verhaal en ontdek de Ingenix space!

Jouw rol

Als **Digital Growth Officer** ben je verantwoordelijk voor de volledige groei-aanpak, van strategie tot uitvoering:

- **Positionering verfijnen:** je vertaalt onze unieke waardepropositie(s) naar een heldere positionering in de markt, die consistent wordt doorgetrokken in communicatie, visuals en tone of voice.
- **Merkidentiteit versterken:** je bewaakt en ontwikkelt de visuele en inhoudelijke merkidentiteit van Ingenix. Je zorgt voor een professionele, herkenbare en consistente uitstraling, intern en extern.
- **Awareness uitbouwen:** je zet campagnes op die onze naamsbekendheid verhogen in iedere focussector en creëert strategische samenwerkingen met relevante netwerken, media en events.
- **Go-to-marketstrategie** uitrollen: je werkt nauw samen met sales, en R&D aan lanceringstrajecten van nieuwe producten, features en oplossingen. Je bepaalt mee de marktbenadering (product-led), doelgroepsegmentatie, waardepropositie, prijszetting en sales enablement.
- **Strategische contentplanning:** je denkt lange termijn en bouwt een content roadmap die inspeelt op de customer journey: van awareness tot conversie en klantretentie.
- **Thought leadership:** je initieert en promoot waardevolle content die Ingenix op de kaart zet als strategische technologiepartner. Denk aan whitepapers, webinars, sectorinzichten, etc.
- **Rapportage & inzichten:** je brengt niet alleen cijfers, maar inzichten. Je zet marketinginitiatieven op en adviseert over nieuwe opportuniteiten en koerscorrecties.
- Opzetten van zoekwoordenanalyses, SEA campagnes, remarketing, alles wat zorgt voor converterende leads en groei voor de onderneming in het algemeen.
- Segmenteren en kwalificeren van deze leads op basis van het **Ideal Customer Profile (ICP)**.



- Creëren van converterende **landingpagina's**, inspirerende blogs, interessante customer cases, en andere content die onze expertise als softwarebedrijf toont.
- Opzetten van **marketing automatisatie** en lead nurturing campagnes met onze tools Leadinfo en Hubspot.
- Combineren van technische kennis met een marketingblik om de **inhoud** van de website continu te verbeteren en actueel te houden.
- Opstellen van een **go-to-marketstrategie**.

Jouw skills

- Je hebt ervaring met positionering en brand-strategie in een B2B-context.
- Je kan een go-to-marketplan opstellen én uitvoeren.
- Je begrijpt hoe je een customer journey opbouwt en optimaliseert van awareness tot conversie.
- Je weet hoe je een merk top of mind brengt bij een doelgroep via consistente branding en touchpoints.
- Je denkt in termen van campagnes, doelstellingen en ROI, en werkt met heldere KPI's.
- Je kan met het management sparren over marktinzichten, klantgedrag en groeistrategie.
- Goede kennis van essentiële platformen zoals GA4, GTM, Adwords, Meta Business Suite en LinkedIn.
- Ervaring met Hubspot en Leadinfo is mooi meegenomen
- Je weet hoe je conversiegerichte pagina's opzet
- Je bent analytisch, creatief, proactief en resultaatgericht
- Je bent een echte teamplayer en straalt enthousiasme uit
- Een goede basis in SEO / SEA over diverse zoekmachines en social platformen.
- Je spreekt vloeiend Nederlands en goed Engels. Frans is een pluspunt.

Benieuwd naar jouw ruimte?

Stuur ons alvast een motivatie en je CV op jobs@ingenix.be

Of contacteer ons rechtstreeks:

Roy Van Coillie: 0476 31 52 71

Nancy Ghyselen: 0473 98 61 73