



Growth marketeer

- HBO
- Tilburg
- Klant & Markt(/vakgebieden/klant-markt)
- 38 uur
- 3.596 - 5.622

Reageer t/m 15-08-2026

Jouw baan

Bij CZ werken we met betekenis, daadkracht en als één team.

We nemen verantwoordelijkheid, tonen lef, blijven leren en maken impact. Samen zetten we ons elke dag in voor toegankelijke en betaalbare zorg voor iedereen.

Als growth marketeer bij CZ doe je dat door duurzame groei te realiseren over de volledige klantreis: van oriëntatie en acquisitie tot behoud. Je signaleert groeikansen, vertaalt klant- en data-inzichten naar concrete experimenten en optimalisaties, en zorgt dat onze proposities beter vindbaar, toegankelijk en overtuigend zijn in alle relevante kanalen voor onze (potentiële) klanten. Daarbij werk je niet vanuit losse campagnes, maar vanuit de vraag welke interventie écht waarde toevoegt voor de klant én aantoonbaar bijdraagt aan commerciële groei. Je beweegt op het snijvlak van marketing, data, klantbeleving en AI, met een belangrijke rol in salescampagnes, funnel optimalisatie, en search. Bovendien help en inspireer je het team om performance gedreven te werken.

- Je realiseert groei over de hele funnel: van oriëntatie tot acquisitie en behoud, en je vertrekt daarbij altijd vanuit de klantbehoefte;
- Je zorgt dat de proposities van de merken van CZ sterk tot hun recht komen in alle kanalen;
- Je stemt paid, owned en earned kanalen slim op elkaar af en stuurt op KPI's zoals CPA, conversieratio en retentie;
- Je vertaalt GEO?kansen naar betere content, structuur en vindbaarheid in AI?gestuurde zoekomgevingen;
- Je zet data en klantgedrag om in concrete verbeteringen van proposities, klantreizen, website en salesfunnels, bijvoorbeeld via A/B?testen;
- Je werkt samen met partners zoals werkgevers, mediapartners, vergelijkers en affiliates om de commerciële impact te vergroten;
- Je versterkt de growth?expertise in het team door inzichten, werkwijzen en experimenten actief te delen met collega's.

Jouw team

Jij bent van groot belang

Je wordt onderdeel van de afdeling Merk, Communicatie & Sales. Een betrokken en energiek team van in totaal 25 marketeers en communicatieadviseurs die werken in verschillende samenstellingen en multidisciplinaire teams. Hoewel we verschillende achtergronden en expertises hebben, delen we een gemeenschappelijke focus: datagedreven communicatie maken met impact op de klantreis van onze doelgroepen (klanten, zorgverleners, partners en CZ collega's). Behalve hard werken aan resultaat, hebben we oog voor elkaar, is er ruimte om te leren en hebben we plezier in wat we samen neerzetten. Je werkt veel samen met marketeers, adviseurs merkstrategie, content managers, propositiemarketeers en online mediaspecialisten. We werken hybride; samen op kantoordagen en gedeeltelijk vanuit huis.

Dit krijg je van ons

- **Ontwikkelmogelijkheden**

Keuze uit ruim aanbod opleidingen en trainingen

- **Dynamische omgeving**

Divisie Klant & Markt typeert zich als een snelle, dynamische omgeving!

- **Goede werk privé balans**

Hybride werken met thuiswerkregeling

Jouw profiel

Dit neem je mee naar onze organisatie

- Je hebt hbo/wo- werk- en denkniveau en enkele jaren ervaring in performance marketing, growth marketing of digitale optimalisatie.
- Je beschikt over aantoonbare expertise op SEO, GEO en AI-optimalisatie en weet deze toe te passen om vindbaarheid en conversie te verbeteren.
- Je hebt aantoonbare ervaring met het verbeteren van commerciële resultaten in zowel acquisitie als behoud.
- Je analyseert klantgedrag en funneldata en vertaalt dit naar concrete experimenten en optimalisaties die bijdragen aan groei.
- Je regisseert martbewerkingscampagnes (o.a. sales, behoud, personalisatie) en kanalen op basis van data en bewaakt daarbij de samenhang binnen de klantreis.
- Je werkt effectief samen met collega's uit marketing, data en IT en neemt initiatief om verbeteringen door te voeren.
- Je past AI-toepassingen toe in je werk om processen te versnellen en marketingprestaties te verbeteren.

Onze vragen

Een motivatiebrief is niet nodig, in plaats daarvan ontvangen we graag jouw antwoord op de volgende drie vragen:

- Beschrijf een situatie waarin je een marketingexperiment hebt opgezet om groei te realiseren. Wat was je hypothese, wat heb je getest en wat was het resultaat?
- Beschrijf een situatie waarin je inzichten uit zoekgedrag (bijv. GEO of LLM-gebaseerde zoekopdrachten) hebt gebruikt om commerciële resultaten te verbeteren. Hoe heb je de inzichten verkregen, welke acties heb je doorgevoerd en wat was het effect op zichtbaarheid of conversie?

- Vertel over een moment waarop je met stakeholders hebt samengewerkt om een commerciële verbetering door te voeren. Hoe heb je hen meegenomen en wat leverde dit op?

Heb je vragen over deze vacature?

Neem dan gerust contact op met Bas via email bas.eggink@cz.nl (<mailto:bas.eggink@cz.nl>). **Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.**

Mail [\(<mailto:bas.eggink@cz.nl>\)](mailto:bas.eggink@cz.nl)