

Afstudeeropdracht New Business

Achtergrond

CoolProfs wil haar positie in de markt versterken door actief nieuwe klanten te werven die nog geen gebruik maken van OutSystems. Dit initiatief valt onder de pijlers New Business, Sales en Delivery. De focus ligt op het ontwikkelen van warme relaties met potentiële klanten, waarbij we hen overtuigen van de waarde van OutSystems in combinatie met AI-gedreven oplossingen.

Opdrachtomschrijving

Je gaat een strategisch en technisch onderzoek uitvoeren naar een selectie bedrijven binnen de financiële- en verzekeringssector. Op basis van dit onderzoek ontwikkel je een propositie waarin OutSystems en AI samenkomen in een innovatieve workflow-oplossing. Deze propositie moet aansluiten op een herkenbaar proces binnen de sector en aantonen hoe OutSystems, ondersteund door AI (zoals via de OutSystems Agent Workbench), waarde kan toevoegen.

Doel van de opdracht

Het doel is om een concrete, overtuigende propositie te ontwikkelen die gebruikt kan worden in het salesproces richting nieuwe klanten. Deze propositie moet:

- Aantonen hoe OutSystems en AI samen een proces kunnen optimaliseren.
- Relevantie hebben voor de financiële- en verzekeringssector.
- Bijdragen aan het opbouwen van warme relaties en het genereren van new business.

Onderzoeksvragen

- Welke bedrijven binnen de financiële- en verzekeringssector zijn interessant voor CoolProfs?
- Welke processen binnen deze bedrijven zijn geschikt voor optimalisatie met OutSystems en AI?
- Hoe kan OutSystems Agent Workbench ingezet worden om workflows te verbeteren?
- Wat zijn de technologische en zakelijke voordelen van de voorgestelde oplossing?

Deliverables

- Een lijst met potentiële bedrijven inclusief relevante achtergrondinformatie.
- Een analyse van een proces dat geoptimaliseerd kan worden met OutSystems en AI.
- Een uitgewerkte propositie inclusief mock-up of prototype van de oplossing.

- Een presentatie of pitchdeck dat gebruikt kan worden in salesgesprekken.

Verwachte kennis en vaardigheden

- Affiniteit met business development en technologie.
- Kennis van of interesse in OutSystems en AI-toepassingen.
- Onderzoeksvaardigheden en analytisch denkvermogen.
- Vermogen om technische oplossingen te vertalen naar zakelijke waarde.
- Communicatieve vaardigheden voor het presenteren van de propositie.

Verwacht resultaat

Een goed onderbouwde en visueel ondersteunde propositie die direct inzetbaar is in het salesproces. Deze propositie moet bijdragen aan het genereren van leads en het opbouwen van relaties met bedrijven die nog geen OutSystems gebruiken.

Waar kom je te werken

Je werkt binnen het team van CoolProfs, in nauwe samenwerking met sales en delivery. Je krijgt de ruimte om zelfstandig onderzoek te doen, ideeën uit te werken en samen te sparren met collega's. Er is veel aandacht voor innovatie, ondernemerschap en het bouwen van duurzame klantrelaties.