

Interview Ello

rol: senior data analyst

Zou je je functie kunnen beschrijven in je eigen woorden?

Nou ik ben een data analyst. Een senior data analyst eigenlijk. Ik visualiseer de gegevens die Gradient heeft, meestal KPI's op basis van de data die we binnen krijgen en daarmee visualiseer ik de zaken die ze vanuit het reporting aspect willen zien. Dus bijvoorbeeld, je had het over conversie ratio's, wat is dan onze conversie ratio? over een bepaalde periode, met bepaalde insteken. Dus je kan zeggen wat doet bijvoorbeeld een device category of wat doet die ene campagne of wat doet dit of dat... Nou, dan kunnen ze zelf ook een groot deel uit google analytics halen, maar als ze dat ook nog willen combineren met kosten enzovoorts, dan wordt het toch een moeilijker verhaal, en nou, ik visualiseer dat. Een groot gedeelte is ook het automatiseren van menselijke handelingen. Heel veel dingen zouden ze ook handmatig kunnen doen door bepaalde nummers te halen uit dat systeem en bewerkingen te doen, en dan krijgen ze het getal wat ze willen hebben. Maar die stappen kan ik dus voor ze automatiseren zodat ze direct zien wat ze nodig hebben.

In Bamboe sta je aangeschreven als senior data analyst, vind je dat die titel past bij de dingen die je daadwerkelijk doet op de werkvloer?

Ja, ach, wat is een data analyst he? Ik analyseer data en presenteer het.

Gebruik je bepaalde manieren of methodes waarmee je deze data analyseert?

Ik gebruik daar Power BI voor, dat is een tool van Microsoft die daar zeer geschikt voor is.

Maar gebruik je een bepaalde manier van werken bijvoorbeeld?

Pfff ja die heb ik mezelf echt eigen gemaakt in al die tijd. Een eerste stap zou zijn door met die klant af te stemmen wat ze nou echt nodig hebben, en de valkuil daarbij is om meteen te doen wat ze zeggen. In plaats van door te vragen naar wat ze nou echt nodig hebben. Want soms hoor je dus dat je bepaalde data moet opleveren, en dat zie ik dan weer als halffabrikaat, waarbij er eigenlijk nog 3-4 andere stappen zijn, en nou ik wil wel weten wat het eindresultaat is. Wat hebben ze nou als ze klaar zijn met al hun stappen?

En waarom vraag je daar dan naar?

Om te voorkomen dat je een halve oplossing aandraagt. Want heel veel van die stappen, zijn ook weer te automatiseren. En inmiddels niet alleen binnen Gradient, maar ook bij andere bedrijven heb je gemerkt dat ze zeggen 'ja geef mij maar data en dan ga ik zelf wel aan de slag.' Dan ben je dus niet echt iets aan het automatiseren of inzicht aan het creëren. Dan hebben ze alleen gegevens, en dan moeten ze nog steeds drie stappen doen.

Dus je hebt ook direct contact met klanten?

Ja, zeker!

En kun je misschien vertellen wat je tot nu toe weet van de propositie of strategie van Gradient?

Wat bedoel je? De small data, big data, actionable verhaal?

Nou, wat komt er in je op als je denkt aan de strategie van Gradient?

Dat we nog meer moeten samenwerken. Echt doen wat we zeggen. Die drie stappen echt bij elkaar brengen. Dus vanuit User Research, het small data part, echt dingen onderzoeken en daar met insights dingen actionable maken richting marketing, of nou, reporting, want een aantal van die laatste stappen was echt gericht op marketing, dus daar kan je marketing acties aan verbinden. En je ziet dat we als propositie veel meer naar data gaan. Naja en ook de dingen waar ik dan op zit, zijn niet echt marketingacties die ze daar doen. Het zijn wel goeie insights die ze daar hebben, maar er moeten veel meer werk lijstjes uit gecreëerd worden.

Je had het over 'echt doen wat we zeggen', wat bedoel je daar mee? Wat zegt Gradient volgens jou? Of waar zit voor jou dat gat tussen doen en zeggen?

Ja de drie stappen, small data, big data, en actionable insights, die heb ik dus heel weinig gezien in een project. Het is ook niet makkelijk, maar ik zou het dus wel leuk vinden om daar wat meer naar toe te gaan. Dan ben je ook sterker. De afzonderlijke competenties zijn in mijn ogen niet sterk genoeg dat we het bedrijf laten bestaan, laat staan om groot mee te worden. Het is juist de combinatie van die drie vlakken waarmee je echt grote, andere spelers in het veld hebt.

Heb je het gevoel dat je een compleet beeld hebt van wat Gradient aan het doen is? Of waar we naar toe gaan?

Waar ze naar toe gaan, daar trigger je mij mee. Is dat anders dan dat met ons gecommuniceerd is? Die drie bollen?

Ik weet het niet, wat zou jij denken?

Ja ik heb geen idee! Ik denk dat het antwoord dan nee is op je vraag.

....

Er is geen informatie over de strategie van Gradient met je gecommuniceerd?

Ja er is wel eens iets genoemd over doing good, maar ik zou het niet echt weten. Start doing better was een van de OKR's die we een paar maanden geleden hebben gehad. Toen ben ik zelf daar op door gaan vragen en toen kwam ik wel een beetje op het idee wat daarachter was.

Heb je het idee dat je collega's wel een compleet/completer beeld van de strategie van Gradient hebben?

Weet ik niet, ik kan niet in iemands anders gedachten kijken.

Logisch! Maar heb je het gevoel dat je bijvoorbeeld informatie mist?

Nee ik heb niet het gevoel dat ik echt dingen mis, maar toen je vroeg naar de strategie en propositie ging er niet echt een belletje rinkelen.

Heb je het gevoel dat de strategie van Gradient je werk beïnvloed?

Nee. Er is veel gewijzigd heb ik het idee, maar ik doe gewoon nog wat ik een jaar geleden ook deed.

Vind je dat nog steeds leuk?

Ja dat vind ik nog steeds leuk! Anders had ik waarschijnlijk wel een heel ander gesprek met andere mensen gehad.

Heb je het gevoel dat je een goed inzicht hebt in het werk dat je collega's doen? Of kun je de connectie daartussen leggen?

Nee niet goed genoeg.

Zou je dat willen?

Zeker! Vorige week ging ik nog naar Frank toe om te kijken wat hij nou precies doet om bijvoorbeeld de conversie van Inshared te optimaliseren. Die User Experience... Ik was twee keer niet bij een Company Update, dus ik heb daarover de uitleg gemist. Ik zie de maps wel staan, maar wat ze nou precies betekenen, ik heb geen idee.

Heb je het gevoel dat Gradient daar ook beter in moet communiceren?

Nou ik heb dus twee updates gemist, dus het is wel gepoogd, maar ik denk ook voor de nieuwe mensen (omdat er nu heel veel veranderd in de sfeer en personeelsbezetting) dat het wel beter zou zijn om dat meer te communiceren. En dat hoeft dat niet in zes verschillende meetings te zijn, maar ik denk dat een kleine opfrisser wel goed zou doen.

...

Ik denk dat het in ieder geval wel belangrijk is, dat je van elkaar weet wat je doet. Ik denk niet dat Frank nou echt weet wat ik doe. Volgens mij is dat wel nodig met deze omvang van het bedrijf, om daar het maximale uit te halen.

Zijn er andere dingen die je binnen gradient graag anders of verbeterd zou willen zien?

Mag van alles zijn.

Nou daar heb ik van de week ook al op gereageerd bij Dirk, maar ik denk dat kwa organisatie het interne proces wel echt beter kan en moet. Maar als ik hoor dat dit jaar de doelstelling is om 25% margin te maken.. met de organisatie waar je nu in staat.. is dat denk ik niet reëel, te ambitieus gekozen, of je moet je processen

daar veel sneller op aanpassen. Je inzichten en dat soort zaken. Dus ja, maar dat is bekend dat ik dat vind volgens mij.

...

Meer duidelijkheid over waar gaan we nou heen, en een goede interne besturing, de planning is ook niet compleet, elkaar helpen, dat soort dingen. Als iemand niet 100% is vol geplant, kan die dan ergens anders helpen?
Om extern goed te kunnen leveren, moet je intern ook heel sterk zijn.

Heb je het gevoel dat als de strategie van Gradient wel completer in kaart wordt gebracht, waar ieders rol goed is weergegeven, zou dat volgens jou iets toevoegen aan het bedrijf? Zou het een oplossing zijn?

Ik denk dat we niet alleen inzicht nodig hebben in de dingen die we doen, maar ook waar er gaten vallen. En dit zou wel goed inzicht moeten geven in het interne proces. Dus als we een nieuwe klant krijgen, moet het duidelijk zijn dat we die en die en die dingen gaan doen.

En dat gaat denk ik wel hand in hand. Ik hoop bijvoorbeeld dat er ook echt rollen komen, niet alleen personen, maar ook rollen, die aangeven waar iemand precies verantwoordelijk voor is. Dus voor het inplannen van de juiste mensen, of voor dat de facturatie goed gaat.

Uit processen komen verantwoordelijkheden en uit verantwoordelijkheden komen rollen. En uiteindelijk vervult een persoon een of meerdere rollen binnen een organisatie.

En daarmee kan je dus de impliciete kennis die er zeker wel is, expliciet maken. Bijvoorbeeld, we hebben nu Peter die alles weet van facturatie, stel dat Peter weg is... Of nu dat Dave er een tijdje uit moet liggen voor een bepaalde reden.. OOPS! Vooral als je een grotere rol hebt, en de organisatie wil schalen, dan betekent dat dit soort kennis echt expliciet moet zijn.

Heb je zelf nog dingen die je graag kwijt wil? Of heb je nog vragen?

Ja ik ben wel benieuwd hoe je alles zo gaat visualiseren!

...