HAYSTACK PEOPLE

Klantrelatiemanager | Onderwijs

Established | Vast | 40k

BEDRIJFSPROFIEL

Onze partner is dé absolute pionier op het gebied van softwareoplossingen voor het onderwijs. Hun uitgebreide softwarepakket, biedt ongeëvenaarde ondersteuning aan onderwijsinstellingen. Innovatie is de norm bij onze klant en streven ze naar het leveren van hoogwaardige oplossingen die onderwijsprocessen naar een hoger niveau tillen. Met hun flexibele aanpak kunnen ze maatwerkoplossingen bieden, zodat elke schoolorganisatie naadloos in hun systemen past.
Maar dat is nog niet alles! Ze hebben recentelijk een baanbrekende fusie doorgemaakt met een toonaangevend internationaal softwarebedrijf. Hierdoor is groei niet alleen een woord, maar een waarheid geworden. En laten we hun fantastische team van 23 getalenteerde medewerkers niet vergeten! In deze platte organisatie helpen, ondersteunen en motiveren ze elkaar, en er is altijd ruimte om jezelf te zijn.
Klinkt dit als jouw ideale match? Lees dan vooral verder!

FUNCTIE OMSCHRIJVING

Als klantrelatiemanager werk je nauw samen met de Salesdirecteur en ben je verantwoordelijk voor diverse verkoopgerelateerde taken. Je speelt een sleutelrol in verkooptrajecten, demo's en klantgesprekken. Daarnaast ondersteun je bij de voorbereiding en administratie van deze processen. Het genereren en opvolgen van leads, deelname aan aanbestedingen en het overdragen van succesvolle trajecten aan ons consultancyteam behoren ook tot jouw verantwoordelijkheden.
Maar dat is niet alles! We verwachten ook dat je een belangrijke bijdrage levert aan het onderzoeken en inzichtelijk maken van klanttevredenheid. Dit biedt de kans om samen met hun klanten te kijken naar hun huidige gebruik van onze oplossingen en hun verdere behoeften. Daarnaast coördineer je samen met je collega's diverse marketing- en communicatieactiviteiten, zoals het organiseren van klantevents, het beheren van onze website, het versturen van nieuwsbrieven en het bijhouden van onze sociale media.
Kort samengevat, de taken die je kan verwachten:

- Voorbereiding, vastlegging en opvolging van verkoopactiviteiten
- Ondersteuning bij het uitwerken van offertes en contracten
- Ondersteuning en monitoren van aanbestedingstrajecten
- Onderzoeken en creëren van inzage in klanttevredenheid
- Verkennen van het huidige gebruik en de interesse van onze producten bij huidige klanten
- Zorgen voor goede overdracht van sales naar consultancy
- Coördinatie (online) marketing en communicatieactiviteiten
- Onderhouden van het CRM-systeem

FUNCTIE EISEN

- Minimaal HBO denk- en werk niveau
- Minimaal 2 jaar relevante werkervaring
- Je bent klantvriendelijk en hebt een commercieel instinct
- Kennis van het onderwijs is een pluspunt

- Uitstekende beheersing van de Nederlandse taal, zowel mondeling als schriftelijk
- Sterke communicatieve vaardigheden

ARBEIDSVOORWAARDEN

- Een uitdagende functie met volop ruimte voor verdere groei en ontwikkeling
- Uitstekend salaris - tot €4.000,-
- Reiskostenvergoeding
- Pensioenregeling
- Een fulltime positie van 40 uur per week (parttime bespreekbaar)
- Gezamenlijke lunches
- Een inspirerende, innovatieve en collegiale werkomgeving binnen een hecht en informeel team

Ben jij klaar voor de volgende stap?

Ben je geïnteresseerd en wil je meer weten? Prima! Neem contact op met Samir Jouseiph via S.Jouseiph@haystackpeople.nl of +31645262693

Contact & solliciteren

Samir Jouseiph

Senior Recruitment Consultant

s.jouseiph@haystackpeople.nl

31645262693

https://www.linkedin.com/in/samir-jouseiph-396653160/

Haarlem

https://haystackpeople.nl