HAYSTACK PEOPLE

Medior Customer Succes Manager | SaaS

ScaleUp | Vast | 55k

BEDRIJFSPROFIEL

Onze klant, gevestigd in Utrecht, is een leuke tech scale-up die zich focust op het helpen van recruiters en andere bedrijven in de werving- en selectiebranche met hun toffe oplossing! Ze bieden een SaaS-oplossing aan, waardoor hun klanten toegang hebben tot alle beschikbare kandidaten op de arbeidsmarkt en eenvoudig een CV kunnen vinden. Hun technische oplossing heeft in de afgelopen drie jaar al drie awards gewonnen en helpt al meer dan 200 klanten!

We hebben het over een leuk en dynamisch bedrijf waarin iedereen een stem heeft. Met ongeveer 20 collega's is het de gezamenlijke taak om zowel bestaande als nieuwe klanten te voorzien van een tof en uniek product dat het werk in de HR/werving- en selectiebranche makkelijker maakt.

Maar wat zoeken ze nou precies?

FUNCTIE OMSCHRIJVING

Onze opdrachtgever beloofd hun klanten één ding: ‘sneller meer intakes met kandidaten’. Succes hebben ze bereikt als elke gebruiker regelmatig gebruikmaakt van hun product, alle functionaliteit optimaal benut en invulling geeft aan zoveel mogelijk vacatures. Hoe meer intakes hun gebruikers maken, hoe succesvoller ze zijn!

- Je zorgt ervoor dat jouw klanten de beste ervaring hebben met de software, wat resulteert in een hoge NPS (Net Promoter Score).
- Je wordt commercieel verantwoordelijk voor het verlengen van het abonnement van jouw klanten.
- Je doet evaluaties met klanten, geeft ze product updates en adviseert pro-actief hoe ze het maximale uit het product kunnen halen.
- Je schakelt met de eindbeslisser op zoek naar ‘upsell’ mogelijkheden, waarmee je de omzet van jouw klanten verhoogt.
- Je verzamelt klantfeedback op ons product en doet onderbouwde voorstellen om het product beter te maken.

Klinkt best leuk toch?

FUNCTIE EISEN

- Minimaal 2 jaar ervaring op het gebied van Customer Success of in een vergelijkbare rol
- HBO-werk- of denkniveau
- Ervaring als recruiter of ervaring in de branche is een dikke plus!
- Communicatief sterk
- Commercieel ingesteld

ARBEIDSVOORWAARDEN

- € 3.700 – € 4.650 bruto p/m, excl. vakantiegeld.
- € 2.900 p/j voor het verbeteren van je skills, je werkplek en je gezondheid.
- Macbook Air, iPhone en headset om te bellen.
- Reiskostenvergoeding
- Arbeidsovereenkomst voor onbepaalde tijd.
- 24-27 vakantiedagen.

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/

Utrecht

https://haystackpeople.nl