HAYSTACK PEOPLE

# Relatiebeheer | Vastgoed

ScaleUp | Vast | 50k

## BEDRIJFSPROFIEL

Vastgoeddata in Amsterdam is een van de snelst groeiende tech scale-ups in de commerciële vastgoedmarkt. Ze zijn opgericht in 2013 en zijn sindsdien flink gegroeid. Deze groei komt voornamelijk omdat ze een eigen platform gebouwd hebben waarin ze data verzamelen in de huidige vastgoed markt. Deze data bieden vele voordelen aan voor hun klanten, enk hierbij aan makelaars, taxateurs, beleggers en overige vastgoedprofessionals in de markt

Deze informatie wordt ontsloten middels een unieke databank met gekoppelde gegevens van onder andere overheidsorganisaties, makelaars en kredietinformatieleveranciers. De databank van onze klant bevat niet alleen informatie over al het commercieel vastgoed in Nederland (ruim 400.000 panden), maar ook over meer dan 1,3 miljoen eindgebruikers. Door deze gegevens te koppelen in één integraal systeem ontstaan veel nieuwe inzichten en kansen.

Het bedrijf telt nu ongeveer 26 medewerkers in diverse afdelingen en zijn van plan om de komende jaren nog flink door te groeien!

Lees vooral verder om te zien waar ze naar op zoek zijn!

## FUNCTIE OMSCHRIJVING

Nu zijn we op zoek naar een Relatiebeheerder die het leuk vindt om een vertrouwde adviseur en partner te zijn voor hun klanten. Je ondersteunt klanten waar nodig, zodat ze optimaal kunnen profiteren van hun dienstverlening en product!

Wat ga je doen als Relatiebeheerder:

Je ondersteunt klanten bij onboarding en training om ervoor te zorgen dat ze snel en effectief onze diensten kunnen gebruiken. Je verstrekt uitgebreide informatie en begeleiding via webinars, trainingssessies en andere communicatiekanalen om klanten te helpen bij het maximaliseren van de waarde van hun diensten. Je verzamelt feedback en werkt nauw samen met interne teams om hun producten en diensten voortdurend te verbeteren en aan te passen aan de behoeften van de klanten.

Daarnaast bouw je sterke, langdurige relaties op met klanten door proactief contact te onderhouden, problemen snel op te lossen en waardevolle inzichten te bieden. Je identificeert mogelijkheden voor upselling en cross-selling om de omzetgroei te stimuleren en de klanttevredenheid te vergroten. Door deze aanpak draag je bij aan een hoog niveau van klanttevredenheid en loyaliteit.

Als Relatiebeheerder ben je eigenlijk de superuser van het product, waardoor je te allen tijde de klanten kunt ondersteunen waar nodig!

Klinkt uitdagend, toch? Lees vooral verder wat ze je kunnen bieden.

## FUNCTIE EISEN

- HBO of WO diploma
- Communicatief sterk
- Zelfstandig
- Analytisch
- Creatief

## ARBEIDSVOORWAARDEN

- Een salaris dat kan gaan tot €4000 p/m a.d.h.v je ervaring
- Een goede pensioen regeling

- Vakantiegeld
- Een goed en makkelijk bereikbaar kantoor (Amsterdam Sloterdijk)
- Telefoonplan

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/

Amsterdam

https://haystackpeople.nl