HAYSTACK PEOPLE

Revenue Operations Manager | SaaS

ScaleUp | Vast | 45k

BEDRIJFSPROFIEL

Onze klant is een innovatief techbedrijf gevestigd in Amersfoort. Ze bieden oplossingen aan voor het recruitmentproces van bedrijven en groeien snel. Hun product is een betrouwbare en effectieve totaaloplossing waarmee organisaties efficiënter en effectiever kunnen werken. Hun platform maakt complexe processen eenvoudig en overzichtelijk.
Hoe ziet deze oplossing eruit? Stel je voor dat het hele recruitmentproces geoptimaliseerd wordt met behulp van slimme automatisering. Ze bieden tools voor jobmarketing, doelgroepgerichte campagnes en monitoring via een overzichtelijk dashboard. Dit doen ze momenteel al voor meer dan 75 klanten, en ze groeien snel!
Maar waar zijn ze nu precies naar op zoek?

FUNCTIE OMSCHRIJVING

Binnen een SaaS-bedrijf speelt Revenue Operations een cruciale rol in de samenwerking tussen sales en marketing. Daarom zoeken ze een Revenue Operations Manager die processen verbetert, data analyseert en strategische inzichten levert.
Jij bent verantwoordelijk voor het optimaal inrichten van CRM-systemen zoals Pipedrive en HubSpot, het bouwen van rapportages en dashboards, en het analyseren van sales- en marketingdata. Je zorgt ervoor dat de Sales Development Representatives (SDR’s) en Account Executives (AE’s) altijd beschikken over de juiste informatie en leads, zodat zij efficiënter kunnen werken.
Daarnaast ben je een strategische en analytische sparringspartner voor het commerciële team. Je ondersteunt hen door inzicht te geven in pijplijnbeheer, dealvoortgang en markttrends.
Hoewel je als solo-specialist in deze functie werkt, ben je nauw verbonden met het sales- en marketingteam en neem je deel aan strategische overleggen. Dit is een perfecte rol als je data en processen wilt combineren met commercieel succes!

FUNCTIE EISEN

- Minimaal 3 tot 4 jaar ervaring in een analytische of operationele salesfunctie.
- Ervaring met CRM-systemen zoals Pipedrive en HubSpot is een must.
- Kennis van data-analyse en data-visualisatie (bijv. dashboards en rapportages).
- Sterk in procesoptimalisatie en structureren van sales- en marketingworkflows.
- Communicatief sterk en in staat om met sales en marketing te sparren.
- Zelfstandig en proactief: je neemt initiatief en werkt efficiënt.
- Ervaring binnen een SaaS-omgeving is een pre.
- Woonachtig in de omgeving van Amersfoort is een pre.

ARBEIDSVOORWAARDEN

- Marktconform salaris afhankelijk van kennis en ervaring
- Gunstige pensioenregeling, 24 vakantiedagen, thuiswerkopties en benodigdheden voor effectief werken.
- Samenwerken met een gemotiveerd en no-nonsense team in een platte organisatie.
- Dagelijkse lunch, gezamenlijke uitjes, bootcamps, bierproeverijen en een goede werksfeer.
- Flexibiliteit om zowel op kantoor als thuis te werken.

- Stimuleer jouw groei met kennissessies, evenementen en een e-learningplatform.

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/

Amersfoort

https://haystackpeople.nl