



Springbok – Account Director CRM & Loyalty | Den Bosch | €5.000 - 6200

Start als Account Director bij Springbok en werk voor topmerken zoals Jumbo, Harman, HEMA en Rituals.

Account Director in een notendop

Als Account Director bij Springbok ben je onderdeel van het commerciële team en met jouw kennis en ervaring binnen het CRM & Loyalty domein vertegenwoordig je deze expertise bij onze klanten. Jij inspireert en begeleidt onze opdrachtgevers met doordachte business cases, creatieve ideeën en scherpe inzichten. Allemaal met als ultieme doel om groei in klantwaarde voor onze klanten te realiseren.

Als Account Director heb je een verantwoordelijke en dynamische job waarin je opereert op het snijvlak van inhoud, strategisch partnership en commercie. Samen met experts van de verschillende marketing disciplines ben je in staat onze klanten te inspireren, te informeren en te adviseren in hun digitale ontwikkeling op het gebied van CRM & Loyalty, binnen de context van merken. Je laat geen kans onbenut om de klantrelatie verder uit te bouwen of om nieuwe klanten te introduceren. Hierbij overtuig je door het creëren van toegevoegde waarde voor en door de klant.

Wat je als Account Director gaat doen

- Jij bent de senior contactpersoon voor onze belangrijkste klanten en bouwt en onderhoudt sterke, langdurige en vertrouwde relaties.
- Je adviseert klanten over het CRM-programma en doet proactief voorstellen voor optimalisatie en kansen gebaseerd op klant inzichten, markttrends, doelstellingen en uitdagingen.
- Je zet klantvraagstukken binnen CRM & Loyalty om naar resultaatgerichte voorstellen.
- Je werkt, met je team, aan accountplannen met commerciële doelstellingen op klanttevredenheid, omzet en marge en je draagt zorg voor de uitvoering ervan.
- Je vertegenwoordigt Springbok op interne en externe events.
- Je stuurt op performance en growth wat door multidisciplinaire teams wordt gerealiseerd.
- Je bereidt pitches voor en presenteert deze samen met je pitch-team.
- Je neemt de leiding bij contractonderhandelingen, prijsmodellen en facturering.
- Je bent flexibel ten aanzien van je standplaats in Nederland (Den Bosch of Amsterdam).

Wat jouw collega's zeggen over de functie

Voel je meteen thuis bij ons team met commerciële sparringpartners. Je toekomstige collega's geven je graag een inkijk hoe het er bij Springbok aan toegaat.

Gerrit: *"Samenwerken en impact maken met en voor de grootste merken en organisaties in Nederland en daarbuiten. Binnen Springbok doe je dat met je commerciële collega's maar vooral ook andere experts op het gebied van techniek, data & project management. Hierdoor kun jij je echt focussen op jouw specialisme: CRM & Loyalty. Je bent hierdoor een verbinder die stuurt op het maximale resultaat."*

Jij houdt je dan ook bezig met uiteenlopende CRM & Loyalty vraagstukken. Denk bijvoorbeeld aan het activeren van een grote groep inactieve klanten, het optimaal benutten van klantdata en bereik, of het opzetten van een relevante campagne rondom een nieuwe productlancering. Je denkt mee over hoe we van data naar actie gaan, hoe we conversie verhogen én hoe we langdurige klantrelaties opbouwen. Jij weet precies hoe je strategie en uitvoering met elkaar verbindt om zo maximaal resultaat te behalen.”

Jouw vaardigheden

- Minimaal 5 jaar werkervaring in een vergelijkbare rol.
- Kennis van CRM / Loyalty en marketing. Bij voorkeur bij een agency of in een voor ons relevante branche zoals retail, automotive, fmcg, finance of consumer electronics.
- Duidelijke mening over ontwikkelingen in het speelveld van loyaliteit- en klantprogramma's en (digital) marketing.
- Sterke mondelinge en schriftelijke adviesvaardigheden.
- Jij loopt voorop in de markt: je volgt alle trends en ontwikkelingen op de voet en vertaalt deze naar concrete acties voor het team en onze klanten.

Wat je krijgt

- Een bruto maandsalaris op basis van 40 uur tussen €5.000 en €6.200, afhankelijk van kennis en ervaring.
- Ontwikkel jezelf verder bij onze Springbok academy. Je haalt bij ons hard- en softskills certificeringen en we gaan graag met je in gesprek over jouw ambities op de lange(re) termijn. Daarnaast mag je 10% van je werktijd aan je eigen ontwikkeling spenderen.
- Een keuze uit een dienstverband van 32, 36 of 40 uur per week. Daarnaast kan je er 28 dagen per jaar (op basis van 40 uur) lekker tussenuit en er is een goede balans tussen thuis werken, op kantoor of bijvoorbeeld in de Spaanse zon.
- We voorzien je van een telefoon en laptop naar keuze! Gebruik je liever je eigen nummer en telefoon? Dan krijg je een netto vergoeding van €30,00 per maand.
- Hoe jij naar kantoor komt (OV of auto), dat bepaal je helemaal zelf: ook een E-bike behoort tot de mogelijkheden!
- We hebben een pensioenregeling via Nationale Nederlanden en je kunt tot 40% goedkoper sporten via onze bedrijfsfitnessregeling.
- Doorgroeimogelijkheden? Samen met je teamlead werk je aan de beste versie van jezelf! Bij Springbok stimuleren we groei met bijbehorende levels. Wij geven jou het doel, hoe je dat bereikt is aan jou.
- Het leven moet je vieren! Een cadeautje na het doorlopen van je proeftijd, een lunch met je team in je inwerktraject, verjaardag en andere bijzondere gebeurtenissen.
- Jaarlijks organiseert de Springbok feest & sportcommissie leuke activiteiten als: padeltoernooien, wijn -en bierproeverijen, uitjes inclusief overnachting, bordspel avonden en nog veel meer!

Zijn wij een match?

Creative ideeën of business cases - Business cases. Jij vertaalt samen met het team een klantvraag of uitdaging naar concrete, meetbare plannen

Kort gesprek Of diepgaand advies? - Diepgaand advies. Jij gaat verder dan oppervlakkige oplossingen en helpt klanten écht groeien met CRM & Loyalty.

Wie is Springbok?

Bij Springbok bouwen we elke dag aan positieve groei, voor onze klanten én voor onze mensen. Als digitaal & creatief marketingbureau met vijf kantoren in Nederland en België werken we voor toonaangevende merken zoals Rituals, Odido, Harman, Jumbo, Renault en Vattenfall. Met meer dan 400 getalenteerde collega's combineren we strategie, creativiteit, data en technologie om impact te maken.

In Den Bosch zit ons powerhouse met 150 marketing automation-, data- en performance-experts. In Amsterdam bruist onze creatieve hub met 25 specialisten, waar concepten en campagnes tot leven komen.

<https://springbokagency.com>