

CRM Springbok – CRM Marketeer

Jouw functie in een notendop

Als CRM Marketeer bij Springbok ben je onderdeel van het Marketing Automation team bestaande uit ongeveer 40 specialisten - van Projectmanager tot Technisch consultant. Je bent de inhoudelijk sparringpartner van onze klant en adviseert hen hoe zij de klantbetrokkenheid kunnen verhogen en maximale conversieresultaten behalen.

Wat je gaat doen

- Klanten adviseren over de beste CRM-strategieën, doelgroepen en campagnes om een optimale klantreis neer te zetten.
- Ontwerpen en uitwerken van customer journeys, marketing automation flows en het creëren van wireframes voor e-mailcampagnes, pushmeldingen en andere communicatiekanalen.
- Beoordelen van copy en messaging om ervoor te zorgen dat de juiste tone of voice wordt gehanteerd en de boodschap op een effectieve manier wordt gecommuniceerd.
- Opzetten, uitvoeren en analyseren van A/B tests om campagnes voortdurend te verbeteren op basis van data-inzichten.
- Rapporteren en evalueren van lopende campagnes en deze optimaliseren op basis van resultaten en klantfeedback.
- Afstemmen met design en development teams om campagnes creatief en technisch te optimaliseren.

Wat jouw collega's zeggen over de functie

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

Maaïke: "Omdat je samenwerkt met andere experts op het gebied van techniek, data & project management kun jij je echt focussen op jouw specialisme: CRM. Jij houdt je bezig met het opzetten van customer journeys, optimaliseren van klantprogramma's door de inzet van bijvoorbeeld A/B testing of advies segmentatie, het analyseren van campagneresultaten en het doen van aanbevelingen voor de toekomst. Het feit dat Springbok CRM & marketing automation één van de grootste teams binnen Springbok is, brengt nog meer voordelen met zich mee."

Stan: "Binnen de functie van CRM marketeer is er veel ruimte voor eigen interpretatie; op basis van jouw expertise kan je een eigen draai geven aan de invulling van je functie. Je krijgt hierin veel vrijheid en verantwoordelijkheid en dat werkt heel prettig."

Berber: "Een goede sparringpartner is altijd binnen handbereik! Daar plukken niet alleen onze klanten de vruchten van. Bij Springbok ontwikkel je jezelf in sneltreinvaart."

Jouw groeiende vaardigheden

- Een aantal jaar werkervaring in een vergelijkbare rol.
- Kennis van CRM / digital marketing. Bij voorkeur bij een agency of in een voor ons relevante branche zoals retail, automotive, finance of consumer electronics.
- Sterke mondelinge en schriftelijke adviesvaardigheden.

- Duidelijke mening op ontwikkelingen in het speelveld van loyaliteit- en klantprogramma's en (digital) marketing
- Met jouw kennis van de belangrijkste marketing automation tools - zoals Salesforce Marketing Cloud en Selligent - ben je in staat om nauw samen te werken met developers aan de technische uitvoering van campagnes

Zijn wij een match?

Aanvaller Of Keeper - Aanvaller. Pro-actief is your middle name. Jij wilt vooruit en neemt graag de leiding.

Nieuwe terreinen verkennen Of "We doen het altijd al zo, dus het is goed" - Ontdek je innerlijke Christoffer Columbus. Jij bent een echte ontdekker en wilt graag nieuwe dingen leren. Je bent nieuwsgierig tot op het bot.

Resultaat Of Deadline - Resultaat. Het gaat om het bereiken van de gewenste uitkomst en daar speel jij een hoofdrol in!

Wat je krijgt

- Wij begrijpen dat salaris een belangrijk aspect is. Daarom bespreken we jouw salariswensen (op basis van jouw kennis en ervaring) tijdens ons eerste contactmoment.
- 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!

Wie is Springbok?

Springbok is een digitaal & creatief bureau voor positieve groei, met 5 kantoren verspreid over Nederland en België. Samen met ambitieuze merken creëren we duurzame groei die goed is voor de planeet, geweldig voor de mens en uitstekend voor bedrijven. En dat doen we met een team van meer dan 400 getalenteerde strategen, dataspecialisten, tech-fanaten en creatieven. Ons bureau werkt voor een groeiend aantal nationale en internationale merken zoals Rituals, Odido, Harman, Jumbo, Renault en Vattenfall.

<https://springbokagency.com>