

Springbok – Client Lead CRM & Loyalty | Den Bosch |

€5.000 - 6200

Maak de stap van CRM Specialist naar Client Lead en werk voor topmerken zoals Jumbo, Harman, HEMA en Rituals.

Jouw groeipad tot Client Lead CRM & Loyalty in een notendop

Bij Springbok zoeken we een gedreven specialist die helemaal klaar is voor de volgende stap: een commerciële én strategische rol als Client Lead. Heb jij inhoudelijke kennis van het CRM en loyalty domein en wil je doorgroeien naar de persoon die onze klanten inspireert en begeleidt met doordachte business cases? Dan is dit jouw rol.

Je leert opereren op het snijvlak van inhoud, strategisch partnership en commercie. Waar je voorheen misschien zelf aan de knoppen zat, word jij nu dé adviseur die klantrelaties uitbouwt. Samen met experts van de verschillende marketingdisciplines ontwikkel jij je tot de commerciële lead die zorgt voor maximale groei in klantwaarde bij onze opdrachtgevers.

Wat je als (aankomend) Client Lead gaat doen

- **Relatiebeheer & advies:** Je bouwt en onderhoudt sterke, langdurige relaties. Je gebruikt jouw vakinhoudelijke kennis om klanten proactief te adviseren over hun CRM-programma en spot kansen op basis van inzichten en markttrends.
- **Commerciële vertaalslag:** Je leert klantvraagstukken binnen CRM & Loyalty steeds beter om te zetten naar resultaatgerichte en commerciële voorstellen.
- **Accountplannen & groei:** Samen met je team werk je aan accountplannen met commerciële doelstellingen. Je neemt steeds meer verantwoordelijkheid voor klanttevredenheid, omzet en marge.
- **Team- & projectregie:** Je stuurt op performance en growth, die door onze multidisciplinaire teams (techniek, data, creatie) worden gerealiseerd.
- **Pitches & onderhandelingen:** Je draait mee in pitches, leert presenteren aan de top en ontwikkelt jezelf in het leiden van contractonderhandelingen en prijsmodellen.

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 met andere experts op het gebied van techniek, data & projectmanagement. Omdat je de inhoud van CRM & Loyalty al kent, kun jij je nu echt focussen op de regierol en het commerciële aspect. Je bent een verbinder die stuurt op het maximale resultaat."

Jouw vaardigheden en profiel

- **Ervaring:** Je hebt 3 tot 5 jaar werkervaring in het CRM & Loyalty domein, bij voorkeur opgedaan bij een kleiner bureau waar je lekker hands-on en breed hebt kunnen werken.

- **Inhoud & Ambitie:** Je hebt sterke inhoudelijke kennis van CRM & Loyalty. Bovenal ben je klaar voor en ambitieus over een volgende stap richting een Client Lead rol, waarin het commerciële aspect een belangrijke focus is.
- **Visie:** Je hebt een duidelijke (en groeiende) mening over ontwikkelingen in het speelveld van loyaliteit, klantprogramma's en digital marketing.
- **Commerciële drive:** Je beschikt over sterke mondelinge en schriftelijke adviesvaardigheden en hebt zin om je commerciële voelsprietten verder te ontwikkelen.
- **Proactiviteit:** Je volgt alle trends en ontwikkelingen op de voet en vertaalt deze graag naar concrete commerciële 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>