

Vacature CRM-medewerker Van Eeden Evenementen

Altijd al in de evenementen willen werken?

Per direct is Van Eeden Evenementen uit Voorschoten op zoek naar een nieuwe collega!

Algemeen

Wij zijn een no nonsens evenementenbureau, dat al ruim 20 jaar actief is in de evenementenbranche en groot geworden is met het gewoon goed organiseren van evenementen, in de breedste zin van het woord; van motivatie-bijeenkomst tot dankjewel-feest, van personeelsfeest tot jubileum en van eerste paal tot openingsfeest.

Ons team

Ons team bestaat uit jonge, energieke medewerkers, met diverse achtergronden als Hogere Hotelschool, de opleiding Media en Entertainment en de NHTV. Zo combineren we anciënniteit/ervaring met actualiteit. Je zult op deze samenstelling een duidelijke toegevoegde waarde moeten bieden.

Functie

De beoogde CRM-medewerker (telemarketeer) is een mensenmens voor wie het een tweede natuur is om met anderen in contact te treden. De CRM-medewerker heeft een grote affiniteit met verkopen in de zakelijke dienstverlening, en weet op natuurlijke wijze gesprekspartners te overtuigen. We hechten veel belang aan het contact met, en het vertrouwen van, de klant. Het merk Van Eeden Evenementen dient verder te worden versterkt bij (potentiële) opdrachtgevers.

Taakomschrijving

- Pleegt telefonische acquisitie en creëert leads en afspraken voor de accountmanagers, en heeft als zodanig veel telefonisch klantcontact
- Is spin in het web die zowel bestaande als potentiële klanten gedetailleerd in kaart brengt
- Functioneert als spil tussen de accountmanager en de potentiële opdrachtgevers
- Verwerkt alle relevante klantinformatie in een centraal CRM-systeem, waardoor alle collega's altijd over de meest recente informatie beschikken.
- Heeft kennis van CRM-omgevingen en wil en kan energie steken in het op poten zetten van een systeem en een structuur hiervoor
- Onderhoudt en ontwikkelt bestaande relaties met klanten. Plant contactmomenten met bestaande klanten met de focus op het behoud/uitbreiding van bestaande zakelijke relaties.
- Genereert door middel van telefonische acquisitie new business (veelal nauweqsales)
- Creëert nieuwe mogelijkheden via leads geleverd door bijvoorbeeld internet. Signaleert signalen in de markt en speelt hier proactief op in ten behoeve van acquisitie van (nieuwe) projecten
- Draagt bij aan de groei van onze organisatie door het verhogen van het volume
- Stelt salesacties op ter verbreding van onze database en ter uitbreiding van onze klantenportefeuille en voert deze uit in samenspraak met de salesmanager

Criteria:

- Je hebt goede communicatieve, organisatorische en administratieve vaardigheden
- Gevorderde kennis van Microsoft (Word, PowerPoint, Excel)
- Ervaring met analyse en rapportage is een pré
- Zeer goed ontwikkelde telefonische vaardigheden
- Proactieve werkhouding; er wordt van je verwacht dat je actief meedenkt in de (ontwikkeling van) de organisatie.
- Goede beheersing van Nederlandse en Engelse taal in zowel woord als geschrift
- Part time beschikbaar voor 20 uur per week (*werkdagen* in overleg; *werkdagen* in ieder geval ook op dinsdag en donderdag)

Reageren

Ben jij dé persoon die wij zoeken? Heb jij altijd al in de evenementenbranche willen werken? En bovenal, heb jij die commerciële drive waar we naar op zoek zijn? Dan zijn wij erg nieuwsgierig naar je!

Graag ontvangen we een persoonlijke motivatie en CV met pasfoto per post of per mail.

Van Eeden Evenementen
T.a.v.: Gerben Plasmeijer
gerben@vaneeden.nl
Rouwkooplaan 5
2251 AP Voorschoten

T: 070 . 365 56 28
www.vaneedenevenementen.nl