



#VACATURE



CLIENT SUCCESS MANAGER

Nooit eerder woonden zoveel mensen in stedelijke gebieden. De nieuwe realiteit is een wereld waarin steeds meer mensen op een klein oppervlak leven en werken. Edge Technologies, het grootste Real Estate Technology bedrijf in Nederland, vindt dat die wereld groener, slimmer en gezonder moet worden. Dit willen zij bereiken met gebouwen die zelf denken: smart buildings. Om deze missie te kunnen realiseren is er een vacature voor een Client Success Manager.



OVER EDGE TECHNOLOGIES

Wat Edge Technologies betreft is de commerciële vastgoedmarkt toe aan een radicale verandering. Mobiliteit verandert onze manier van leven: gezondheid en welzijn staat op ieders agenda en 'Internet of Things' maakt alles in ons leven meetbaar. Tegen 2040 zal meer dan 65% van de wereldbevolking in steden wonen, die nu al 70% van de jaarlijkse energiebehoeften van de wereld voor hun rekening nemen. Dit in combinatie met een arbeidsbevolking die steeds meer verwacht op het gebied van welzijn en inspiratie, maakt dat we drastisch andere gebouwen nodig hebben. The world needs better buildings.

Sinds de oprichting in 1997 groeide Edge Technologies uit tot een wereldwijd bedrijf met kantoren in Amsterdam, Rotterdam, Hamburg, Berlijn en New York. Vandaag de dag transformeert de vastgoedontwikkelaar in een technisch bedrijf met als doel technologie te gebruiken om mensen te verbinden en een gezonde en duurzame omgeving te creëren. In een smart building meten sensoren alle

activiteiten. Denk bijvoorbeeld aan sensoren die medewerkers helpen de ideale werkplek in het gebouw te vinden middels een app op hun telefoon en gebaseerd op hun agenda voor die dag. Hiermee vergroot Edge Technologies de keuzevrijheid en de productiviteit van medewerkers.

EDGE TECHNOLOGIES

Sensortechnologie speelt ook een hoofdrol in The Edge in Amsterdam. In 's werelds meest duurzame gebouw doen sensoren niet alleen iets voor de efficiency, ze zorgen ook voor de perfecte human experience. In dit innovatieve kantoorgebouw regelen gebruikers met een app op hun smartphone het licht en klimaat van hun werkplek en zorgt het heat recovery ventilation system voor een gezond binnenklimaat. Edge Technologies legt de lat nog hoger voor de nieuwe generatie gebouwen. De ambitie van deze nieuwe organisatie is dat gebruikers gebouwen gezonder verlaten dan wanneer ze binnenkomen. Dit wordt gerealiseerd met een gezond binnenklimaat, voldoende daglicht, design met aandacht voor natuur en beweging, en met gezonde voeding.



“Edge Technologies is een proactief bedrijf. Als de markt beweegt, lopen wij voorop omdat daar de meeste interessante dingen gebeuren. Wij zijn in staat heel vroeg trends in de markt te signaleren en door onze adaptieve organisatiecultuur kunnen we daar ook gelijk op acteren.”

Coen van Oostrom
CEO Edge Technologies

Dit alles wordt ondersteund door de laatste technologie die erop gericht is de dag zo efficiënt mogelijk te laten verlopen.

Edge Technologies spitst zich toe op de ontwikkeling en lange-termijnexploitatie van een nieuwe generatie gebouwen in verschillende Europese steden, zoals Londen, Parijs, Berlijn en Hamburg. De ambitie is dus om meerdere EDGE-gebouwen op hetzelfde technologieplatform te bouwen. Dit sterk geïntegreerde netwerk van 'Internet of Things' apparaten slaat een brug tussen de systemen van gebouwen en huurders. Data-analyses en zelflerende systemen zorgen voor een continue verbetering van energieprestaties, bezetting en gebruikersproductiviteit.



#VACATURE

CLIENT SUCCESS MANAGER

De Client Success Manager heeft een sleutelpositie in de relatie tussen potentiële huurders en gebouwen. Potentiële huurders zijn bijvoorbeeld innovatieve Fortune 500-bedrijven. Zij zoeken een kantoor met de perfecte human experience, omdat dit een belangrijke rol speelt in het binden en behouden van de beste werknemers. De Client Success Manager laat zien op welke manier vastgoed en technologie dit mogelijk maken en presenteert dit op creatieve en overtuigende wijze aan deze key-accounts.

Samen met de Senior Client Success Manager vormt de Client Success Manager een team. Zij zorgen ervoor dat klantgerichtheid de norm is voor zowel de commerciële aanpak als de producten en diensten van Edge Technologies. De inzet is lange-termijnengagement en hiermee een stabiele dealstroom voor alle projecten. In de praktijk betekent dit dat de Senior Client Success Manager de strategische lijnen uitzet door high potential klanten te selecteren. De Client Success Manager benadert prospects met als doel multilevel-contact te krijgen binnen de organisatie: van HR Manager en Facility Manager tot Chief Technology Officer. De Client Success Manager vertaalt de klantwensen naar een oplossing vanuit Edge Technologies die hier naadloos op aansluit.

Ook na het sluiten van de deal blijft de Client Success Manager in beeld en vormt deze het eerste aanspreekpunt voor de klant. Ervaart de klant de service die hij op voorhand verwachtte? En sluiten de mogelijkheden van het gebouw aan bij de klantwensen? De Client

“

“Natuurlijk zorg je ervoor dat mensen je kennen en regelmatig zien, maar het gaat om ‘meaningful interaction’. De Client Success Manager kent onze propositie door en door, combineert dit met de uitgebreide kennis van de klantsituatie en brengt hierdoor op de juiste momenten de juiste informatie over.”

Sara Veldhuizen, Senior Client Success Manager bij Edge Technologies

Success Manager behartigt de belangen van de klant binnen de organisatie en is andersom ook de vertegenwoordiger van het Product Team bij Edge Technologies. Intern stakeholdermanagement vormt dus een belangrijk onderdeel van de functie.

VOOR WIE IS DIT INTERESSANT?

Een Account Executive of Business Development Manager bij een innovatief, duurzaam bedrijf, idealiter met (internationale) ervaring in een business-to-business omgeving en een relevant netwerk. Een relatiebeheerder met een commercieel profiel en ruime ervaring met grote deals die een relatief lange leadtime hebben. Ervaring met vastgoed is geen must; affiniteit met de drie pilaren waarop Edge Technologies is gebouwd, is dat wel: sustainability, well-being en design.

ERVARING

- Minimaal 8 jaar relevante ervaring
- Sterk in relatiemanagement
- Voert de regie over het gehele transactiebeheerproces
- Netwerk op het gebied van technologie en innovatie (of in staat dat snel op te bouwen)
- Sterk met Excel en PowerPoint
- Vloeiend in Engels en Nederlands; Frans en Duits zijn een pre

PERSOONLIJKHEID

- Raakvlakken met de visie: 'The world needs better buildings'
- Combineert analytische vaardigheden met een commerciële drive
- Hoog energiepeil
- Gepassioneerd, creatief en resultaatgericht
- Kan omgaan met tijdsdruk en een dynamische omgeving
- Veranderaar



CONTACT



BARBARA SAUTER

Consultant bij Top of Minds Digital Executives
barbara@topofminds.com.