



#VACATURE

**CreativeGroup**

ONLINE MARKETING

SCALE-UP

## CRM Manager

Creative Group zorgt dat mensen over de hele wereld eenvoudig en veilig digitaal krediet kunnen kopen, verzenden en uitwisselen. De scale-up is de laatste jaren enorm gegroeid en heeft inmiddels bijna een miljoen actieve gebruikers. De CRM Manager is verantwoordelijk voor Rapido, dat prepaid tegoed voor grote en bekende namen als Apple, Google, Playstation en Netflix verkoopt. Hij/zij verbetert – met slimme, gepersonaliseerde en geautomatiseerde marketing – het engagement en de retentie om zo de customer lifetime value binnen Rapido te verhogen. Een hele brede rol in een extreem dynamische en ondernemende omgeving, waarin hij/zij alle vrijheid krijgt om iets op te bouwen en zichzelf razendsnel te ontwikkelen.

# Over Creative Group

**Creative Group ontwikkelt de nieuwste technologieën om digitaal krediet uit te wisselen en maakt die, via toonaangevende internationale merken, beschikbaar voor consumenten. De twee merken van het bedrijf zijn Recharge en Rapido. Recharge richt zich op expats en immigranten en zorgt dat zij kredieten zoals beltegoed snel kunnen opwaarderen, voor zichzelf of voor hun familie.**

Rapido is de grootste online winkel voor prepaid krediet ter wereld. Het platform onderscheidt zich door een breed assortiment dat onder andere bestaat uit beltegoed, prepaid betaalkaarten, entertainment en gaming. Dankzij Rapido kun je optimaal gebruikmaken van digitale diensten als Google Play en de PlayStation Store zonder je zorgen te maken over je privacy, de veiligheid van je betaalgegevens of je budget. Rapido is de betrouwbare verkooppartner van grote namen als Apple, Google, Netflix, Xbox, Nintendo, Vodafone en T-Mobile.

Creative Group groeit ontzettend hard. De scale-up verwerkt inmiddels miljoenen online transacties, bedient klanten in 130 verschillende landen en heeft 110 medewerkers. Recent heeft Prime Ventures – een vooraanstaande Europese tech investeerder – 22 miljoen geïnvesteerd om de wereldwijde uitrol te versnellen, het team te versterken en te investeren in het platform.



**“We zijn diep onder de indruk van wat Creative Group tot nu toe heeft bereikt en zijn ervan overtuigd dat ze de komende jaren flink zullen blijven groeien. Ze zijn actief in een relatief nieuwe en snelgroeiende markt. Dat biedt enorme kansen.”**

PIETER WELTEN, PARTNER BIJ PRIME VENTURES

# CRM Manager

**De afgelopen jaren heeft Rapido zich met name gericht op acquisitie. Die focus heeft een enorme userbase opgeleverd. Het is aan de CRM Manager om daarmee de volgende stap te zetten: maximale waarde halen uit bestaande klanten via engagement en retentie. Hij/zij heeft daarvoor een team van drie fte tot zijn/haar beschikking: een e-mailspecialist, een CRM-specialist en een campagnemanager. De CRM Manager leidt, coacht en helpt de teamleden en bouwt het team verder uit.**

De CRM Manager is verantwoordelijk voor de ontwikkeling en implementatie van de CRM-strategie voor de verschillende Rapido-labels. In volwassen markten opereert Rapido onder haar oorspronkelijke merknamen: beltegoed.nl, guthaben.de, herladen.com, recharge.fr en mobiletopup.co.uk. In nieuwe markten, zoals Denenmarken, Italië, Spanje en Portugal, werkt het bedrijf onder rapido.com. De CRM Manager zet de strategische visie neer voor al deze merken en werkt zelf ook nadrukkelijk mee in de uitvoering.

De belangrijkste opdracht aan de CRM Manager is het verhogen van de customer lifetime value. Daartoe ontwikkelt hij/zij, met behulp van customer data en marketing automation platforms, scherpe klantsegmentatie en -communicatie. Dit is drieledig: speciale





**“Bij Creative Group werken we in een extreem dynamische omgeving. Wat gisteren nieuw was, is morgen weer verouderd. De CRM Manager toont leiderschap in die uitdagende context, vraagt zich altijd af: what’s next.”**

JEROEN SIEGERINK, MARKETING DIRECTOR RAPIDO



treatments via e-mail, een gepersoniseerd productaanbod on-site en geautomatiseerde campagnes. Om dit te realiseren vertrouwt de CRM Manager op zijn/haar strategische, analytische en creatieve vermogens. Ook gebruikt hij/zij de expertise van collega's in andere teams, bijvoorbeeld Performance Marketing, Brand & Content, Marketing Automation en Business Intelligence.

CRM Manager bij Creative Group is geen standaard corporate baan: er is weinig set in stone. De fundering voor CRM is gelegd, maar hij/zij krijgt alle vrijheid om er vervolgens zelf richting aan te geven. Dat biedt mooie kansen – zowel in de rol als wat betreft vervolgstappen – voor iemand die zich thuis voelt in een echte start-up omgeving.

**Salaris range: € 80 - 100k**

## Kandidaatprofiel

- 5+ jaar relevante werkervaring in CRM, binnen een online- en B2C-context
- Ervaring met het opbouwen en aansturen van teams
- Ervaring in een start-up of scale-up
- Ervaring met CRM/email tools en CDP/DMP tools
- Vloeiend in het Engels (spreken en schrijven)



Amsterdam



# Contact

**SUZANNE GOEDHART-LIMMEN** SENIOR CONSULTANT  
*[suzanne@topofminds.com](mailto:suzanne@topofminds.com)*

