



Senior CRM Marketeer

FitForMe wil de levenskwaliteit van mensen met een maagverkleining verbeteren met wetenschappelijk onderbouwde voedingssupplementen. En met succes, want de zaken van deze scale-up gaan als een speer. De Senior CRM Marketeer is internationaal verantwoordelijk voor de meeste doeltreffende contactstrategieën.

Voor wie?

- Minimaal 5 jaar werkervaring in soortgelijke functie
- Marketing-automation/CRM-ervaring
- Strategie en operationeel
- Spreekt en schrijft vloeiend Nederlands en Engels

Over FitForMe

De Rotterdamse scale-up FitForMe is wereldwijd marktleider in een niche binnen een niche: vitaminepreparaten voor mensen die een maagverkleining hebben gehad. Een product met een enorme potentie, aangezien er wereldwijd steeds meer mensen lijden aan (morbide) obesitas en comorbiditeiten. Denk hierbij aan diabetes en hart- en vaatziekten.

Om mensen met een maagverkleining te helpen aanzienlijk gewicht te verliezen en de kwaliteit van leven te verbeteren, voeren chirurgen ieder jaar meer en meer maagverkleinende operaties uit. Na zo'n operatie is het moeilijk om voldoende vitamines en mineralen binnen te krijgen en op te nemen. FitForMe speelt daarop in met producten die speciaal zijn afgestemd op de behoeften van patiënten, afhankelijk van het type maagoperatie dat ze gehad hebben.

“In 95 tot 99 procent van de gevallen zorgen we er met dat ene, speciaal ontwikkelde preparaat per dag voor dat onze klanten een stuk beter in hun vel zitten. En dat ze nooit meer terug hoeven naar het ziekenhuis voor vitamine-injecties of andere behandelingen. Daarmee ontzorgen wij indirect ook de totale gezondheidszorg én verlagen we de kosten.”

– Simon Hamer, CEO

Het succes van FitForMe berust op een combinatie van een groeimarkt en productontwikkeling op basis van wetenschappelijk onderzoek.





Daarnaast werkt de organisatie samen met de beste productiepartners in Europa, Amerika en Australië, heeft het diverse netwerken van betrouwbare logistieke partners en adviseurs op het gebied van lokale regelgeving. Daarbovenop komen nog de 120 gedreven medewerkers in veertien landen, waaronder een klantenserviceteam van diëtisten. Het bedrijf is jong, divers en ondernemend en de sfeer is informeel, met veel ruimte om elkaar te inspireren en van elkaar te leren.

Het resultaat mag er zijn: wereldwijd verbeteren ze de kwaliteit van leven van honderdduizenden mensen, en dat aantal groeit exponentieel.

Senior CRM Marketeer

De CRM-afdeling staat nog in de kinderschoenen. Maar niet voor lang, want binnen de kortste keren heeft de Senior CRM Marketeer deze uitgebouwd tot een geoliede CRM-machine met eersteklas systemen. Niet alleen voor Nederland, maar wereldwijd is deze persoon verantwoordelijk voor een perfect customer relationship management. Om dit te bereiken kan zij/hij niet alleen strategisch denken, maar ook op operationeel vlak flinke meters maken.

Strategische visie

De Senior CRM Marketeer ontwikkelt een aansprekende customerjourney voor de eindconsument. Hiermee zorgt zij/hij voor een lage churn-rate en het reactiveren van inactieve klanten. Zij/hij ziet snel kansen en formuleert uit haar/zijn data-analyse de meest effectieve aanpak. Ook is zij/hij goed op de hoogte van de wisselwerking tussen traditionele en digitale marketing. Al met al heeft de Senior CRM Marketeer een duidelijke visie op CRM waarbij altijd geldt: customer first.

“Juist omdat de afdeling nog in de kinderschoenen staat, krijgt de Senior CRM Marketeer de kans en volledige vrijheid deze naar eigen inzicht te vormen. Heb jij als expert bijvoorbeeld betere ervaringen met andere systemen of processen? Wij staan volledig open voor verandering.” – Lisette Brederode, Marketing Manager

Internationaal stakeholdermanagement

Waar voorheen ieder land eigen mailings bedacht en ontwikkelde, gaat de Senior CRM Marketeer hier vanaf nu één lijn in trekken. Om deze nieuwe manier van werken in alle landen goed te integreren, is het belangrijk dat de Senior CRM Marketeer alle neuzen dezelfde kant





op krijgt.

Zij/hij werkt verbindend, communiceert overtuigend en brengt plannen makkelijk in verschillende landen over de Bühne. De Senior CRM Marketeer werkt goed zelfstandig en treedt met gemak proactief op.

Operationeel en teamspirit

Van automation-marketing- en communicatiecampagnes uitdenken en ontwikkelen tot het tracken en optimaliseren ervan, de ideale kandidaat staat graag zelf met de voeten in de modder. Zij/hij voelt zich prettig in een dynamische scale-up-omgeving en werkt graag samen in een klein team, waaronder een B2B Marketeer, Online Marketeer en Content Marketeer. Dankzij een sterke teamgeest tillen zij samen het bedrijf naar een next level.

Als laatste: de Senior gaat graag uitdagingen aan en brengt met veel enthousiasme het FitForMe-product aan de man. De werkzaamheden vinden plaats in het hoofdkantoor in Rotterdam en zij/hij rapporteert aan Lisette Brederode, Marketing Manager.



Interesse?

FitForMe werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Stefan van Egmond.

Stefan van Egmond

Stefan.vanegmond@topofminds.com

