

CRM Specialist

Ford Nederland - CRM Specialist

Ford Nederland B.V. is importeur van Ford in Nederland. Vanuit het hoofdkantoor in Amstelveen wordt het netwerk van Ford dealers ondersteund en wordt de bewerking van de Nederlandse markt geregisseerd. Zowel personenwagens, bedrijfswagens als onderdelen en accessoires vinden hun weg naar de klant in nauwe samenwerking met de dealerorganisatie.

Ford is klaar voor de toekomst en wil zich verder onderscheiden op het vlak van mensen, producten en diensten. De brand promise 'Bring on Tomorrow' zal de komende jaren staan voor het verdere succes en de doorontwikkeling van Ford. Help jij als CRM Specialist mee met het verder uitbouwen van dit succes?

Werken bij Ford Nederland betekent deel uitmaken van een toonaangevend bedrijf waar de ruimte geboden wordt om jezelf te ontwikkelen en waar het beste uit iedere medewerker halen centraal staat. Dit levert je niet alleen veel voldoening op maar ook:

- Een carrière binnen een internationaal wereldconcern;
- Een uitstekend salaris;
- 13 ADV dagen, company car en een goede pensioenregeling;
- Flexibiliteit in werktijden en thuiswerkmogelijkheden.
- Werken binnen een klein en persoonlijk team en een sterke en dynamische organisatie.

Ben jij een ervaren CRM professional met uitstekende projectmanagement-, analytische- en bij voorkeur Salesforce vaardigheden? Ben jij in staat om data, klantgedrag en funnels te doorgronden en hierin passend advies te geven? Dan is Ford Nederland op zoek naar jou!

Voor de gloednieuwe retail-tak is Ford Nederland op zoek naar een CRM Specialist. Je komt te werken binnen het Retail Contact Centre team en onderhoudt korte lijnen met het E-Commerce team.

Jouw uitdaging:

- Analyseren en interpreteren van schat aan interessante data en zo een belangrijke bijdrage leveren aan het analyseren en uitstippelen van de customer journey;
- Signaleren van trends en kansen, hierbij kijkend naar het grotere plaatje en een actieve input leveren aan een optimale conversie van de klant- en sales funnel;
- Zorgen voor de continue ontwikkeling, monitoring en optimalisering van het leadmanagementproces en adviseren van de verschillende stakeholders over verbetermogelijkheden;
- Verbeteren van de kwaliteit van databases, salesconversies en de marketingeffectiviteit.
- Opstellen van key CRM KPI's en rapportages om inzicht te verkrijgen in de customer journey, database-status en totale CRM- en campagne specifieke prestaties;
- Initiëren van loyalty programs en marketingcampagnes.

Jouw aanpak:

- Gestructureerd, analytisch, data gedreven, procesgericht.

Jouw succesfactoren:

- Een afgeronde HBO opleiding combineer je met bewezen trackrecord en je bent een ambitieuze CRM persoonlijkheid die graag aan de knoppen zit;
- Kennis van Salesforce is een sterke pré;
- Je bent een analytisch sterke, innovatieve en marktgerichte persoonlijkheid, die excelleert in een organisatie waar CRM nog verder doorontwikkeld kan worden;
- Van nature heb je een groot verantwoordelijkheidsgevoel, leg je gemakkelijk verbanden en weet je de juist mensen bij elkaar te brengen en van jouw ideeën te overtuigen;

- Resultaatgerichtheid combineer je met creativiteit en zo bereik je succes bij je stakeholders.
- Successen vier je in teamverband, samenwerking is key in een relatief kleine organisatie!
- Je krijgt er energie van om uitdagingen aan te gaan, met veel verschillende mensen te werken, continu verbeteringen en kansen te identificeren.

Ben jij dé kandidaat voor deze rol?

Stuur je CV en motivatiebrief naar Anouk Tankink-Engelbertink, HR Manager. Contactgegevens:

Email: aengelb4@ford.com

Tel. (+31)205044790