



Per direct enthousiaste **Product- en Customer Succes Manager** gezocht!

retail. automated. optimized.

WAT GA JE BIJ ONS DOEN?

Als Product- en Customer Succes Manager werk je o.a. voor grote corporate en vooraanstaande retailers die gebruik maken van de Omnia software, zoals Bol.com, Blokker, Coolblue en Wehkamp. De vraagstukken die uit de contacten met de klanten moeten worden behandeld, zijn sterk afhankelijk van het type klant en de afgenomen modules. Hierdoor zijn je bezigheden als Product- en Customer Succes Manager zeer afwisselend en altijd uitdagend. Je zult de Sales Manager ondersteunen bij product inhoudelijke vraagstukken en de Customer Support Specialist bij oplevering van nieuwe en uitbreiding van bestaande producten.

De volgende taken komen sterk naar voren:

- Ondersteunen van de klanten bij het implementatieproces;
- Continue optimaliseren van de bestaande producten;
- Analyseren van grote hoeveelheden data en hieruit inzichten genereren;
- Diepte onderzoek in bestaande producten om de klant zo gedegen mogelijk te kunnen ondersteunen en adviseren;
- Up- en cross selling;
(Feed Management, Price Watch, Dynamic Pricing en Dynamic Marketing)
- Het schrijven van artikelen voor diverse blogs/sites.

WIJ VERWACHTEN:

- 1-4 jaar werkervaring op het gebied van Consultancy, e-commerce of online marketing;
- Academische opleiding (Datascience, Econometrics, Business School);
- Analytisch maar pragmatisch;
- Bekend met het analyseren van algoritmes;
- Commerciële "gutfeel";
- Teamplayer met hoge mate van verantwoordelijkheid en zelfstandigheid, levert actieve bijdrage in een team en is in staat om teams te motiveren en bewegen;
- Ondernemerschap om het nog jonge bedrijf Omnia samen uit te bouwen.

WIJ BIEDEN:

- Een uitdagende en afwisselende fulltime functie;
- Competitief salaris;
- Veel aandacht voor persoonlijke ontwikkeling;
- Uitstekende mix van informeel en professioneel;
- Werken met de Scrum methode.

WIE ZIJN WIJ?

Omnia is een onderdeel van een groep bedrijven waaronder Connective Power en C². Omnia is een innovatief bedrijf, waarin wij met veel verschillende disciplines samenwerken om disruptieve resultaten voor onze klanten in de Retail sector te behalen. Wij leveren een big data tool die interne databronnen (bijv. voorraad en inkoopprijs) bij klanten combineert met externe databronnen (bijv. productprijs van concurrenten en zelfs de weerverwachting) om zo dynamic pricing en dynamic marketing voor onze Retail klanten te realiseren.

Met een succesvolle mix van designers, developers en consultants werken wij naar het ambitieuze doel toe om Omnia de industriestandaard te maken voor zowel pure e-commerce partijen als grote omnichannel retailers over de hele wereld.

De wisselwerking tussen de diepe marktkennis bij de consultants en de vooroplopende technische kennis van ons development team resulteert erin dat onze big data tool op veel vlakken uniek is in de wereld, waarmee wij vooruitstrevende functionaliteiten kunnen bieden aan onze klanten.

Omnia geeft retailers nu wereldwijd voor het eerst de mogelijkheid om zowel hun pricing strategie als de onlinemarketingstrategie – waarmee de onlinemarketingkanalen zoals Google Shopping, Kieskeurig.nl, Amazon en Marktplaats via Omnia worden aangestuurd – in één tool in te voeren. Het systeem zal vervolgens volautomatisch per product de afweging maken of het verstandiger is om je prijs te verlagen/verhogen of om je marketingbudget te verhogen/verhogen. www.omniaretail.com

GEÏNTERESSEERD?

Spreekt deze functie jou aan en wil jij onderdeel uitmaken van een leuk, innovatief en snel groeiend bedrijf waar veel gebeurt? Stuur dan een mail met je CV en eventuele links naar office@omniaretail.com t.a.v. Carla Jongerius. Als je vragen hebt, kun je bellen naar 035 - 699 0220.

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.