

# Customer Success Manager

🕒 32 uur

📍 Bonaire

📄 Contract

Vind je het leuk om klanten wegwijs te maken in een software platform? Haal je energie uit het oplossen van vraagstukken en ga je geen uitdaging uit de weg? Onderhoud je graag proactief klantrelaties? Lees dan snel verder, want deze vacature voor Customer Success Manager bij Bessy is jou op het lijf geschreven.



## Over Bessy

Laten we beginnen met een voorstelrondje. Wij zijn Bessy, een enthousiast en ambitieus softwarebedrijf uit Nederland met een kantoor op Bonaire. Met ons platform zorgen we dat bedrijven die afspraken aan huis uitvoeren elke dag zorgeloos en met veel plezier kunnen werken. In Bessy maken zij onder andere automatisch hun afspraakplanning, onderhouden ze klantcontact en registreren ze werkzaamheden. Natuurlijk kunnen we je nog veel meer vertellen over Bessy, maar deze vacature gaat niet om ons... het gaat vooral om jou!

Als **Customer Success Manager** zorg je ervoor dat nieuwe klanten vliegensvlug in Bessy aan de slag kunnen en dat onze huidige klanten met veel plezier in Bessy blijven werken. Jij kent onze gebruikers door en door en weet precies waar hun kansen liggen, waardoor jij ervoor kan zorgen dat zij het maximale uit Bessy halen. Als Customer Success Manager begeleid je nieuwe klanten bij de implementatie en help je bestaande klanten bij het optimaliseren van hun processen. Je onderhoudt duurzame relaties, zet feedback om naar concrete verbeteringen en denkt strategisch mee. Ook beantwoord je vragen en sta je 24/4 klaar voor onze klanten en gebruikers.

## Wat je daarvoor van ons terugkrijgt?

Een rustige werkplek met uitzicht op klein Bonaire, binnen een team waar iedereen elkaar kent en ideeën snel werkelijkheid worden. Bij Bessy krijg je de ruimte om te leren, inspireren en je creativiteit te gebruiken. Als klap op de vuurpijl zorgen we ervoor dat je zorgeloos kan werken op een stralende Macbook met alle tools die je nodig hebt. Oh, en onze Caribische borrels en teamuitjes zijn ook zeker het benoemen waard. Werkplezier staat bij ons namelijk op de eerste plek.

## **Wat ga je doen?**

- Klanten activeren en helpen met (nieuwe) oplossingen en features;
- Upsell mogelijkheden herkennen;
- Producttrainingen geven;
- Vragen beantwoorden (support);
- Analytische vraagstukken oplossen;
- Relaties met klanten/gebruikers onderhouden;
- Feedback omzetten naar productontwikkeling.

## **Wie ben jij?**

- Je bent 32 uur per week beschikbaar;
- Je woont op Bonaire of wilt hier op korte termijn gaan wonen voor minimaal een jaar;
- Je hebt minimaal twee jaar werkervaring;
- Je hebt minimaal een HBO opleiding afgerond;
- Je hebt uitstekende communicatie vaardigheden en het vermogen om technische concepten uit te leggen aan niet-technische gebruikers;
- Je hebt affiniteit met software;
- Je spreekt en schrijft vloeiend en foutloos Nederlands en Engels.
- Je bent enthousiast (net zoals wij!);

## **Wat bieden wij?**

- Een uitdagende functie bij een snelgroeiend SaaS-bedrijf;
- Een inspirerend en betrokken team;
- Vrijheid en ruimte om jezelf te ontwikkelen;
- Een marktconform salaris met uitstekende secundaire arbeidsvoorwaarden;
- Een stralende Macbook, Apple AirPods en alle daarbij behorende tools om fijn te kunnen werken;
- Caribische vrijmibo's en teamuitjes met een enthousiast team!

Kan jij niet wachten om ons team op Bonaire te versterken? Stuur dan je cv en motivatie op via de chat rechtsonder op onze website.