



## Vacature Customer Success Manager International Students Work

### **Internationale scale-up**

Wij zijn International Students Work (ISW), een dynamische scale-up die internationale studenten en starters helpt bij het vinden van een baan in Nederland.

Wij zijn geen standaard uitzendplatform; we bouwen bruggen en zorgen ervoor dat onze internationals zich écht thuis voelen in Nederland. Onze opdrachtgevers waarderen ons als experts in het vinden en binden van hoogopgeleid, betrouwbaar, internationaal talent, waarmee ze hun business laten groeien.

Omdat wij zelf ook hard groeien, zijn we op zoek naar een enthousiaste Customer Success Manager die onze missie deelt!

### **Jouw team**

Je gaat aan de slag in een jong, energiek en multicultureel team. Onze collega's komen onder andere uit Canada, Brazilië, Indonesië, Malta en Nederland. Een diverse groep met een gezamenlijke drive: bedrijven en internationals succesvol verbinden. Je werkt nauw samen met ons commerciële team dat bestaat uit een Campus Recruiter, een B2B Marketeer en de CEO die verantwoordelijk is voor het binnenhalen van new business.

### **Wat ga je doen?**

Als Customer Success Manager zorg jij ervoor dat onze opdrachtgevers de volle waarde uit onze diensten halen. Je kent hun behoeften als geen ander en verrast hen telkens met service die hun verwachtingen overtreft.

Geen koudwatervrees hier: je komt in een warm bad terecht van tevreden opdrachtgevers met wie we al jaren samenwerken. Bij de opdrachtgevers heb je vooral contact met HR-adviseurs en Operationeel Managers. Je gaat actief met ze in gesprek, denkt met ze mee over hun business en zorgt dat we altijd voor ze klaarstaan. Je zorgt dat ze op de hoogte zijn van al onze diensten en kansen om te cross- en upsellen pak je met beide handen aan.

Als de CEO een nieuwe opdrachtgever heeft binnengehaald, neem jij het contact over en zorg je voor een succesvolle onboarding. Jouw missie is duidelijk: elke opdrachtgever is een fan van ISW én er gaan zoveel mogelijk internationals aan de slag bij zoveel mogelijk Nederlandse bedrijven.

## **Jouw takenpakket**

- Onboarding: Jij zorgt ervoor dat nieuwe opdrachtgevers moeiteloos van start gaan. Je houdt de vinger aan de pols en staat paraat om ze te ondersteunen.
- Contact houden: Je belt proactief met opdrachtgevers om te checken of alles nog soepel loopt en evalueert elk kwartaal met de opdrachtgever om te kijken hoe we de samenwerking naar een hoger niveau kunnen tillen.
- Problemen oplossen: Heeft een opdrachtgever een vraag of probleem, dan klopt die als eerste bij jou aan. Vervolgens los jij dit direct zelf op, en anders samen met onze campusrecruiter of backofficepartner.
- Samenwerken: Je werkt nauw samen met onze campusrecruiter, zodat de werving perfect aansluit op de wensen van onze opdrachtgevers. Daarnaast ben je de schakel tussen de opdrachtgevers en onze backofficepartner, om ervoor te zorgen dat de verloning en facturatie soepel verloopt.
- Optimaliseren: Je gebruikt jouw inzichten om ons customer success-proces te verbeteren.
- Kansen signaleren: Hoor je trends of nieuwe kansen bij opdrachtgevers? Je koppelt ze terug aan het commerciële team, zodat we onze marketingstrategieën en diensten daarop kunnen aanpassen.

## **Wat is er nodig om in deze rol uit te blinken?**

- Empathisch vermogen: Jij snapt onze opdrachtgevers en weet precies wat ze nodig hebben voor een topervaring.
- Proactiviteit: Je wacht niet af, maar neemt zelf initiatief. Je houdt van korte lijntjes en je bent niet bang om even te bellen.
- Taalvaardig: Je communiceert en schrijft uitstekend in zowel Nederlands als Engels.
- Lef en leergierigheid: Je hebt een can-do mentaliteit en bent altijd bereid om nieuwe dingen te leren.
- Commerciële mindset: Je kan goed luisteren en bent commercieel ingesteld.
- Extra stapje: Of het nu een klant, collega of international is, jij zet dat stapje extra als dat nodig is.

## **Wat heb je nodig om te solliciteren?**

- Je kunt binnen 2 maanden starten.
- Je woont in de regio Arnhem-Nijmegen.
- Je bent beschikbaar voor 40 uur per week.
- Je hebt een rijbewijs, want je zult regelmatig op pad zijn voor afspraken bij opdrachtgevers.
- Je hebt ervaring in een vergelijkbare rol of in klantrelaties. Heb je dat niet, maar ben je wel enthousiast? Dan moedigen we je aan om te solliciteren, ook als je niet 100% voldoet aan de eisen.

## **Wat bieden wij jou?**

- Een platte organisatie waar jouw input telt.
- Doorgroeimogelijkheden in een scale-up met landelijke groeiambities.
- Werken in een gedreven, internationaal team dat gaat voor sociale impact.
- Werken voor toffe opdrachtgevers als OPEN32, HANOS, TREK en Lamers High Tech Systems.
- Elke 6 weken een teambuilding activiteit. Pas op, we zijn competitief! ;)
- Een bruto maandsalaris van tussen de €2.800 en €4.000 per maand, afhankelijk van je ervaring in de sector.
- 25 Vakantiedagen en 8% vakantiegeld (bij fulltime basis).
- ISW faciliteert jou om pensioen op te bouwen via BrightPensioen.
- Laptop en telefoon van de zaak.
- Na 7 maanden: de mogelijkheid om hybride te werken én dragen we financieel bij aan jouw pensioenopbouw.

## Hoe ziet de sollicitatieprocedure eruit?

Zijn wij enthousiast over je CV en motivatie, dan zijn dit de stappen:



## Heb je vragen over ISW of deze functie?

Bel onze accountmanager, Chris Blom, of stuur een berichtje via WhatsApp (+31 6 81 33 74 78). Je kan haar ook e-mailen op [chris@internationalstudentswork.nl](mailto:chris@internationalstudentswork.nl)

## Klaar voor de volgende stap?

Ben je enthousiast? Top! Stuur dan je CV en motivatie naar Chris Blom via [chris@internationalstudentswork.nl](mailto:chris@internationalstudentswork.nl). Wij nemen zo snel mogelijk contact met je op!