

BY

BERITH

EMAKINA

CRM Strategist

2021- 2022

- Strategieën en tactieken ontwikkelen voor CRM-campagnes aan de hand van de groeicyclusmethode
- Bouwen van generieke CRM-services toepasbaar voor zowel B2B & B2C markt
- Uitbreiden klantenbestand Emakina uit door CRM bijdragen te leveren aan growth hacking pitches

VODAFONEZIGGO

Channel Marketeer Retentie

2016-2021

- Churn-preventieprogramma op basis van Churn propensity & Wifi Model gecreëerd
- Save propositions & offer strategie voor klant retentie B2C ontwikkeld en geïmplementeerd
- Verantwoordelijk voor multi-channel strategie voor projecten met hoge (negatieve) klant impact
- Eindverantwoordelijk voor het managen van Churn performance & en genereren van business Insight

E.ON

2010-2016

- 1 Een nieuwe massamarkt benadering voor MKB-klanten ontwikkeld. Gedurende 3 jaar verantwoordelijk voor kanaaldistributie, channel management, budgetbeheer, propositions & kwaliteit waarborging
- 2 Op zetten van afdeling Retentie voor Energie Adviseur voor groot zakelijk & MKB klanten. Opstellen van marketing jaar plannen om klanten op een efficiënte wijzen (obv data) te behouden en churn te reduceren. Churn met succes teruggebracht van 23% naar 17% in 3 jaar tijd

ESSENT powered by RWE

2007-2010

- 1 Manager van een team van 5 Energie Consultants. KPI 5,5 mln bruto marge. Focus op klant behoud groot zakelijk markt.
- 2 Als energieadviseur verantwoordelijk voor klant behoudt groot zakelijk. Portfolio beheer voor productiefabrieken en andere grote energie afnemers zoals kantoren en leisure branche



CONTACT

 +31 6 801 44 444

 Info@byberith.nl

 www.byberith.nl

SPECIALISATIE

- Churn management
- Retentie marketing
- Marketing strategie
- Customer experience
- Loyalty
- Marketing planning
- Performance management

EDUCATIE

2002-2006

Avans University of Applied Science

Bachelor

Management, Economics & Law

2015

Beekestijn Business School

Post bachelor

Customer experience &

Multichannel management