

Vacature: CRM Strategist (Online Kansspelen)

Ben jij de CRM-strateeg die segmentatie, creativiteit en data samenbrengt om spelers op een leuke én verantwoorde manier te activeren? Kun jij wekelijkse acties bedenken, slimme automation flows bouwen en campagnes continu optimaliseren op basis van performance? En weet jij hoe je e-mail deliverability structureel op orde houdt? Dan zijn wij op zoek naar jou!

Over de functie

Als CRM Strategist ben je verantwoordelijk voor het ontwikkelen, uitvoeren en optimaliseren van onze CRM-strategie. Jij zorgt ervoor dat nieuwe én bestaande spelers op het juiste moment de juiste boodschap krijgen via e-mail, push en/of in-app (afhankelijk van onze setup). Je bouwt segmenten, ontwikkelt campagneconcepten en zet automation flows op die schaalbaar zijn binnen een groeiende organisatie. Daarnaast bewaak je deliverability en zorg je dat onze communicatie betrouwbaar, effectief en consistent blijft.

Jouw taken en verantwoordelijkheden

Segmentatie & lifecycle marketing

- Opzetten en onderhouden van slimme segmenten (nieuw, actief, slapend, VIP, etc.) op basis van gedrag, voorkeuren en waarde.
- Ontwikkelen van lifecycle journeys (onboarding, activatie, reactivatie, loyalty) met duidelijke doelen per fase.
- Zorgen dat campagnes en flows aansluiten op verantwoord spelbeleid en interne richtlijnen.

Campagnes & wekelijkse acties

- Bedenken, plannen en uitrollen van wekelijkse acties en promoties (met een duidelijke propositie en timing).
- Opstellen van campagnecontent (copy, onderwerpregels, CTA's) in Nederlands en Engels.
- A/B-testen van varianten en doorontwikkelen op basis van resultaten.

Automation & tooling

- Inrichten en optimaliseren van automation flows (triggers, splits, delays, dynamic content, suppressions).
- Samenwerken met data/tech om events, parameters en doelgroepen correct te laten binnenkomen.
- Bewaken van datakwaliteit en logica in journeys (deduplicatie, exclusions, frequency caps).

Email deliverability & performance

- Actief optimaliseren van deliverability: domein/sender setup, reputatie, segmenthygiëne, bounce/spam monitoring.
- Verbeteren van open-, click- en conversieratio's door continue iteratie en learnings.
- Rapporteren op resultaten en concrete optimalisatie-voorstellen doen.

Jouw profiel en kwalificaties

- Minimaal hbo werk- en denkniveau.
- Aantoonbare ervaring in CRM / lifecycle marketing, bij voorkeur binnen een Nederlandse online kansspelaanbieder.
- Sterk in segmentatie, automation en performance marketing (data-gedreven werken is jouw standaard).
- Ervaring met e-mail deliverability (warm-up, reputatie, hygiëne, DMARC/DKIM is een pré).
- Handig met designwerk (Photoshop of vergelijkbaar) is een sterke pré, zodat je zelfstandig promo's kunt opstellen en uitwerken.
- Sterke analytische vaardigheden: je begrijpt resultaten, maakt hypotheses en optimaliseert structureel.
- Uitstekende communicatieve vaardigheden in Nederlands en Engels.
- Zelfstandig werken is voor jou vanzelfsprekend: je pakt ownership en levert zonder micromanagement.

Wij bieden jou

- Een uitdagende en zelfstandige functie in een snelgroeiende organisatie binnen een gereguleerde en dynamische markt.
- Veel verantwoordelijkheid en directe impact op groei, retentie en spelerbetrokkenheid.
- Ruimte voor persoonlijke en professionele ontwikkeling.
- Een marktconform salaris, passend bij je ervaring en achtergrond.
- Uitstekende secundaire arbeidsvoorwaarden, waaronder flexibele werktijden en thuiswerkmogelijkheden.

Interesse?

Herken jij jezelf hierin en wil je bouwen aan sterke CRM-campagnes en automation binnen een groeiende organisatie?

Stuur je motivatie en CV naar sollicitatie@orangegaming.nl en word onderdeel van ons team!