

## Wie krijgt België aan het buzzen ?

*(Buzzer zoekt een country manager België)*





# Wie krijgt België aan het buzzen ?

*(Buzzer zoekt Country Manager België)*



**Buzzer** is het eerste Word of Mouth Marketing bureau in Europa en leidt deze marketing revolutie sinds 2005 vanuit Amsterdam. We voeren Buzzer Campagnes uit in Nederland en België en binnenkort daarbuiten. Eerlijke mond tot mond op basis van een productervaring is hierbij het eerste heilige doel. Het vertalen van customer insights naar meer waardevolle producten en effectievere marketing het tweede.

**Buzzer Campagnes** brengen nieuwe, 'buzzable' producten en diensten naar de markt. Door consumenten (Buzzers) met deze producten te confronteren. Onze campagnes hebben als doel om consumenten het product te laten ervaren, feedback te verzamelen en Buzzers in staat te stellen hun omgeving te bereiken (= buzzen). We werkten al voor Philips, Heineken, Pathé, Venco, Pampers, Gillette, SNS, A-Film, Jumbo, Universal Music, Grolsch. In Nederland, België en straks daarbuiten. Buzzer is niet meer weg te denken uit de marketingarena.

**De Country Manager België** heeft als job om Buzzer in België tot een enorm succes te maken. Veel ingewikkelder gaan we het niet maken. Je houdt je o.a. bezig met:

- Prioriteit #1: werven van nieuwe klanten
- Uitvoering van Belgische Buzzer campagnes (met ondersteuning vanuit NL)
- Opbouwen van de Belgische Buzzer community
- Opbouwen en managen Buzzer team in België
- Marketing & PR van Buzzer in België
- Rapportage aan Buzzer HQ in Amsterdam

Wie krijgt België aan het buzzen ?  
*(Buzzer zoekt een country manager België)*



## Belgen vestigen Buzzrecord

(Klik op de titel om het item op de BuzzLog te lezen. Toen Buzzer in België 'live' ging schreven zich ruim 5000 Buzzers in in minder dan een week, mede door de publiciteit in kranten en op de radio. In Nederland duurde het 7 maanden voor dit aantal Buzzers was bereikt)

**Je hebt (min.) 10 jaar ervaring** in een (liefst internationale) marketingomgeving. Je bent een commercieel zwaargewicht en hebt een uitgebreid netwerk onder marketeers, en marketingbureaus en professionals. Je staat stevig in je schoenen en gelooft dat je met het juiste concept in handen zelfs de meest traditioneel denkende marketeer kunt laten geloven in de kracht van buzz en Buzzer. Je bent nieuwsgierig, open-minded en up-to-date. Je gelooft sterk in word of mouth maar hebt nog een onderdompeling nodig om het je eigen te maken. Je beweegt je moeiteloos tussen Vlamen en Walen, tussen grijze mannen in grijze pakken en jonge chattende, gamende, twitterende pioniers van de nieuwe wereld. Je bent zakelijk en voelt je goed in een creatieve omgeving. Je vindt het prettig om te werken met 'Ollandse straight-shooters' maar begrijpt gelukkig veel beter hoe je Belgen moet benaderen, motiveren en inspireren.

**Buzzer biedt** een unieke mogelijkheid om internationale geschiedenis te schrijven. En onderdeel te zijn van een ondernemend, bevlogen en inspirerend team van word of mouth marketing professionals. Om met een vliegende start Buzzer verder tot grote hoogte te brengen in Vlaams en Waals België. De zekerheid van een zeer snel groeiend marketingfenomeen en de uitdaging van het heropvoeden van een generatie marketeers. De mogelijkheid om te delen in het groeiende financiële succes van een marketingpionier. Een gegarandeerde plaats bij de uitreiking van de Buzz Awards. Toegang tot de nieuwste producten. Samenwerking met de founders die (i.t.t. de gemiddelde Nederlander) wel van lekker eten houden.

**Iets voor jou ?** Stuur een berichtje met je gegevens (CV, levensverhaal, missie statement, dagboek, fotoalbum, maten, favoriete luisterboek, geur, vijanden) naar [barbara@buzzer.nl](mailto:barbara@buzzer.nl).





# Wie krijgt België aan het buzzen ?

(Buzzer zoekt Country Manager België)



## Just another (remarkable) day bij Buzzer België

**Nieuwe klanten !** Je begint de dag met het voorbereiden van je presentatie die je aan 5 verschillende bedrijven deze week gaat geven. Middels telefoon en email is duidelijk geworden dat er een buzzable product ligt en dat ze concreet geïnteresseerd zijn in een Buzzer campagne. Je belangrijkste uitdaging is om het momentum dat is ontstaan door de eerste Buzzer campagnes te vertalen naar verdere groei en - vooral - Belgische klanten. De eerste Belgische campagnes waren immers allemaal spin-offs van Nederlandse klanten. Nu moet je ook Belgische marketeers over de streep trekken die nog geen enthousiaste verhalen van hun Nederlandse collega's hebben gehoord.

**Amsterdam.** Morgen vertrek je naar Amsterdam. Er worden dan 2 creatieve voorstellen ontwikkeld voor 2 campagnes die we de komende tijd in Vlaams België gaan uitvoeren. Het creatieve concept is de laatste stap in het aanloop traject. Als input voor de creatieve sessies moet je vanmiddag zorgen dat je alle uitstaande vragen van de briefing door de klanten beantwoord krijgt.

**Marketing.** 2<sup>e</sup> onderdeel van het bezoek aan Buzzer HQ is het voorbereiden van een PR roadshow door België samen met één van de oprichters van Buzzer. Je gaat samen met Willem langs congressen, interviews, klanten. Met 3 doelen: Buzzer bekender maken, jezelf als aanspreekpunt van Buzzer België in de kijker spelen en afkijken hoe je straks zelf op dit soort evenementen staat te oreren.

**Samenwerking HQ.** Met Robbert bespreek je hoe de komende tijd samengewerkt gaat worden. Een behoorlijk stuk van de uitvoering van campagnes vindt nog vanuit Amsterdam plaats, dus dat vergt enige co-ördinatie. Vraag is wanneer het zinnig gaat worden om een gedeelte van die werkzaamheden over te hevelen.

**Twee Talen.** Je hebt 2 potentiële BuzzBoosters gevonden die langskomen voor een sollicitatiegesprek. Dit zijn de mensen die in eerste instantie de Vlaamse BuzzRapportjes zullen gaan beantwoorden maar dat ook Franstalig moeten gaan kunnen. De sprong naar twee-talige campagnes moet in de komende 6 maanden gemaakt worden, je werkt een uur aan het speciale projectplan hiervoor. Uniek als je bedenkt hoeveel voor zoiets moet gebeuren. Pfff.

**Storytelling.** Op zoek naar een goede redactie/storyteller voor het Belgische team. Schrijft stukjes op de website, doet redactie BuzzMails, helpt met content op de online BuzzKits en houdt contact met de Belgische Buzzers om te weten wat er leeft. Profiel maken en dan even nadenken hoe je de vacature onder de aandacht van de juiste mensen gaat krijgen. Intussen schrijf je zelf af en toe stukjes op de BuzzLog, je neemt je voor om dat te blijven doen.

**Artikel.** En dan werken aan een kort artikel over Word of Mouth Marketing op basis van een voorbeeld van de oprichter van Buzzer. Te plaatsen in een marketingtijdschrift en belangrijk om jezelf ook persoonlijk als geloofwaardige specialist neer te zetten. Het is vallen en opstaan maar het zal er komen.

**Kantoor.** Langzaam op zoek naar een kantoorruimte. Zodra de Belgische campagne manager klaar is met zijn inwerkperiode in Amsterdam en jullie de redactie/storyteller hebben gevonden is het erg belangrijk om een leuke plek voor het compacte team te vinden. 'Inwonen' bij een groter interactief bureau lijkt een goede optie.

