



29 maart 2021

Hans Kazan aan de slag als Client Happiness Manager bij OBI4wan



Wie kent hem niet: Hans Kazan. Nederlands bekendste goochelaar en televisiepresentator, die vooral in de jaren 80 en 90 veel op televisie te zien was bij Prijzenslag en talloze magic shows voor RTL 4. Honderden trucs en illusies heeft hij bedacht en uitgevoerd. Nu is het tijd voor een volgende nieuwe stap in zijn mooie lange carrière: Hans Kazan stapt over naar de wereld van klantcontact als Client Happiness Manager bij OBI4wan

Aanleiding: de Klantcontact Quiz

Volgens Hans Kazan ligt de aanleiding voor zijn carrièreswitch bij de [Klantcontact Quiz](#), het grootste online leer- en kennisevent van de klantcontactsector: “ik zag dit event op LinkedIn voorbijkomen en als voormalig Quizmaster was ik meteen geïnspireerd! Een online event waarbij duizenden medewerkers uit deze sector gratis en op een leuke manier worden bijgeschoold, awards kunnen winnen en ook nog eens een goed doel helpen dat ik persoonlijk erg mooi vind. Hierdoor ging ik mij verdiepen in deze sector en wat een leuke banen zag ik hier voorbijkomen. Dit was voor mij het magische moment waarop ik me besepte dat ik graag in deze sector wilde gaan werken. Vervolgens kwam ik via Inspire Group terecht bij [OBI4wan](#), specialist in

slimme softwareoplossingen voor customer engagement, chatbots en reputatiemanagement.

Client Happiness Manager

Hans Kazàn gaat bij OBI4wan aan de slag via [Inspire Group](#), organisator van de Klantcontact Quiz en uitzendspecialist voor de klantcontactsector. Per 1 april start hij in de functie van Client Happiness Manager. Alexander de Ruyter, CEO van OBI4wan licht toe: "wij zijn enorm trots dat Hans Kazàn bij ons aan de slag gaat in deze rol. Hij wordt bij ons verantwoordelijk voor het tevreden houden en blij maken van onze klanten. Met zijn jarenlange ervaring in het entertainen van mensen verwachten wij dat Hans deze rol als geen ander kan vervullen!"

Omscholing via de Klantcontact Quiz

Volgens Chantal Hajenius, COO bij Inspire Group en verantwoordelijk voor de uitzend- en recruitment activiteiten, was het omscholen van Hans Kazàn een inspirerend traject: "om Hans klaar te stomen voor zijn nieuwe baan in klantcontact hebben wij hem opgeleid via ons Klantcontact Quiz opleidingsprogramma. Wij gebruiken de inhoudelijk kennis, werkwijze en techniek (zoals e-learning en gamification) van ons event namelijk ook binnen onze Academy en vakopleidingen. Hans is met vlag en wimpel geslaagd voor zijn klantcontact opleiding en zal bij OBI4wan zeker een vliegende start maken!"

Noot voor de redactie

Voor vragen rondom dit bericht of aanvullende statistieken of grafieken, neem contact op met Pearl Vink, Content Marketeer bij OBI4wan via pearl@obi4wan.com.

Over OBI4wan

"Truly engaged customers and organisations", dát de missie van OBI4wan. Met slimme softwareoplossingen voor customer engagement, chatbots, reputatiemanagement en data analyse maakt OBI4wan klantcontact nóg makkelijker en toegankelijker voor organisaties wereldwijd. Effortless Engagement noemen ze dat. Dankzij het gemak van technologie en expertise in begeleiding, zorgt OBI4wan ervoor dat organisaties de allerbeste service verlenen aan hun klanten!

Daarmee behoort OBI4wan al jaren tot de snelstgroeiende bedrijven van Nederland. Investeren, innoveren en slim werken leverde hen waardering in de vorm van aantal mooie awards op. Zo maken ze al 4 jaar deel uit van de Deloitte Technology Fast 50 en de Main Software 50. De awards zijn een kroon op hun groei, de inzet van het team en de blije klanten waar ze het allemaal voor doen.

Pearl Vink

Content Marketeer

+31 (0)6 29582701

OBI4wan

Korte Hogendijk 2

1506 MA Zaandam

www.obi4wan.com

Geen berichten meer ontvangen van ons? [Klik hier](#).