

Functie
Proces

Accountmanager
Commercie

Functiedoel

Onderhouden en uitbouwen van commerciële relaties, zorgen voor uitbreiding en optimalisatie van aanbod en naleving van gemaakte afspraken.

Resultaatverwachting

Resultaatgebieden	Kernactiviteiten	Resultaatcriteria
Accountplan	<ul style="list-style-type: none"> - beoordelen van gegevens over ontwikkelingen, markt, concurrentieverhoudingen, (potentiële) klanten e.d. - opstellen van accountplan, formuleren van mogelijkheden voor aanbod en prognosticeren van omzet/marge/resultaat - bespreken van accountplannen met leiding ter verbetering en goedkeuring 	<ul style="list-style-type: none"> - inspelen op kansen bij accounts/leads - concrete accountplannen - bijdrage accountplan aan commerciële doelrealisatie
Netwerk- en relatiemanagement	<ul style="list-style-type: none"> - vertegenwoordigen van organisatie tijdens marketingactiviteiten - zoeken naar kansen (w.o. tenders) in marktsegment en bepalen benaderingswijze - op- en uitbouwen van klantrelaties en benaderen van klantrelaties - optreden als eerste aanspreekpunt en oplossen van problemen - representeren van organisatie in netwerken, verzorgen acquisitie bevorderende activiteiten 	<ul style="list-style-type: none"> - zichtbaar en bekend in de markt - omvang en kwaliteit van netwerk - optimaal netwerk bij klant - kwaliteit en duurzaamheid van relaties - alert op acquisitiekansen
Nieuwe accounts	<ul style="list-style-type: none"> - regelen en bezoeken van potentiële klanten (leads), analyseren en nagaan van behoefte/vraag/wensen en eisen, bespreken en adviseren van lead - opstarten pre-salesactiviteiten, motiveren van voorstel en nagaan van win-winsituatie - onderhandelen (binnen marges) over aanbod en afsluiten van transactie, contract en/of overeenkomsten 	<ul style="list-style-type: none"> - aantal nieuwe klantbezoeken - klantacceptatie van voorstel en advies - gerealiseerde omzet/marge
Accountbeheer	<ul style="list-style-type: none"> - evalueren van relatie, overleggen met klant over uitvoering van aanbod, informeren over ontwikkelingen - adviseren van klant over aanpak/aanbod, onderhandelen binnen kaders en aanpassen contracten - informeren van internen over actiepunten/klachten/veranderingen in aanbod en toezien op opvolging, beheren van klantendossiers 	<ul style="list-style-type: none"> - kwaliteit van accountrelaties - klanttevredenheid - behalen van omzet-/margeprognoses
Contractbeheer	<ul style="list-style-type: none"> - uitzetten en bewaken van het nakomen van gemaakte afspraken met account, bijsturen indien nodig - rapporteren van resultaten en bespreken van verbeteringen en bijstellingen met klant, behandelen van (structurele) klachten/problemen - vastleggen en opvolgen van wijzigingen in overeenkomsten 	<ul style="list-style-type: none"> - opvolging/naleving afspraken - snelle en doeltreffende maatregelen - klanttevredenheid

Functie
Proces**Accountmanager**
Commercie

Werkgerelateerde bezwaren

- Eenzijdige houding tijdens autoritten.
- Kans op letsel bij deelname aan autoverkeer.

Werk- en denkniveau

HBO+/WO

Competentieprofiel

Competenties	Competentieomschrijving
Bouwen en onderhouden van relaties	Zaken voor elkaar krijgen door anderen weloverwogen te benaderen, (functionele) relaties op te bouwen, te onderhouden en te benutten.
Marktgerichtheid	Laten blijken goed op de hoogte te zijn van ontwikkelingen in de markt en effectief benutten van deze kennis voor de eigen organisatie.
Resultaatgerichtheid	Sturen van zichzelf en/of anderen op al dan niet expliciet geformuleerde doelen met het oog op efficiency en effectiviteit.
