

Functie **Klantmanager**

01.02.01

Functiefamilie Verkoop
 Hoofdgroep Commercie
 Functiegroep IX

Functiecontext

De functie is gesitueerd in een onderneming die actief is in de bouw.

De referentiefunctie bevindt zich in een grote onderneming. De klantmanager zorgt voor een succesvolle preselectie in aanbestedingstrajecten en zorgt voor de aansluiting van aanbiedingen bij de wensen van de (potentiële) klant. Vanuit die rol werkt de klantmanager nauw samen met o.m. de tendermanager.

Positie in de organisatie

Rapporteert aan directeur
 Geeft leiding aan niet van toepassing

Functiedoel

Zorgdragen dat de technisch inhoudelijke aspecten in de voorfase van aanbestedingstrajecten aansluiten bij de behoefte van de klant.

Resultaatverwachting

Resultaatgebieden	Kernactiviteiten
Actuele markt en klantinformatie	<ul style="list-style-type: none"> - volgen van maatschappelijke en marktontwikkelingen, verzamelen leads, identificeren van prospects binnen door de directie geselecteerd segment - inventariseren behoeften van door de directie geselecteerde potentiële klanten - afstemmen en communiceren van kennis en informatie met intern belanghebbenden
Plan van aanpak	<ul style="list-style-type: none"> - vertalen van de klantbehoefte naar een gericht plan van aanpak voor een succesvolle preselectie - uitwerken van door de opdrachtgever gestelde voorwaarden (o.a. garanties, financiële voorwaarden, referenties) - opstellen en aanbieden van een aanbod voor de preselectie
Verworven aanbestedingen	<ul style="list-style-type: none"> - bouwen van een relatienetwerk en onderhouden contacten voor de verwerving. - adviseren bij keuzes en ontwikkelen van alternatieven aanbidding voor selecties voor aanbestedingen, design & build opgaven - adviseren van de tendermanager over de aansluiting van de technische aspecten op de behoeften van de klant
Innovatieve diensten en producten	<ul style="list-style-type: none"> - in beeld houden van maatschappelijke ontwikkelingen en de invloed hiervan op relaties en klanten - signaleren van innovaties uit andere branches en vertalen naar dienstverlening en producten te verbeteren. - inzichtelijk maken van de propositie van concurrenten en profileren van de onderneming

Werkgerelateerde bezwaren

- Niet van toepassing.

Werk- en denkniveau

- hbo