

Functie Accountmanager

01.02.02

Functiefamilie	Verkoop
Hoofdgroep	Commercie
Functiegroep	Boven functiegroep IX

Functiecontext

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

De referentiefunctie bevindt zich in een (middel)grote onderneming. De accountmanager maakt deel uit van de afdeling verkoop met een aantal binnendienst medewerkers, dat informatie aan klanten verstrekt en de accountmanager ondersteunt.

Positie in de organisatie

Rapporteert aan directeur

Geeft leiding aan enkele medewerkers verkoop binnendienst

Functiedoel

Realiseren van verkoopdoelstellingen door het acquireren van nieuwe opdrachten en relaties, uitvoeren van relatiebeheer en adviseren van (potentiële) relaties.

Resultaatverwachting

Resultaatgebieden	Kernactiviteiten
Verkoopbeleid	<ul style="list-style-type: none"> - opstellen van jaarlijkse verkoopplannen (marktwerkingsplan) o.b.v. ondernemingsbeleid/ondernemingsplan - analyseren van marktinformatie en opstellen van rapportages - toelichten en motiveren van plannen - leveren van input aan ondernemingsbeleid o.b.v. informatie uit de markt en realisatie van verkoopdoelstellingen
Acquisitie	<ul style="list-style-type: none"> - verkennen van de markt (architectenbureaus, aannemers, bouwondernemingen, overheden, etc.) en op de hoogte blijven van ontwikkelingen - zoeken naar partijen/partners voor (mogelijke) samenwerking en voor realisatie en uitbesteding van werkzaamheden en mede selecteren van nieuwe relaties/partners - zoeken naar mogelijk nieuwe afzetgebieden en markten - op de hoogte zijn van (nieuwe) aanbestedingen die kunnen leiden tot mogelijke opdrachten - overleggen met leidinggevende en calculator, raadplegen van deskundigen bij technische vragen en na goedkeuring verzorgen van de inschrijvingen
Realisatie verkoopdoelstellingen	<ul style="list-style-type: none"> - uitvoeren van verkoopplan, (mede) realiseren van verkoopdoelstellingen (omzet) en vertalen van deze in concrete acties; mede realiseren van winst - omzetten van trends en ontwikkelingen in de markt naar kansen; overleggen met interne betrokkenen over de haalbaarheid van opdrachten, beoordelen van consequenties - positioneren van de eigen onderneming in de markt, vertegenwoordigen van de onderneming bij bijeenkomsten, evenementen e.d. - (mede) voeren van onderhandelingen over condities binnen bevoegdheden - afsluiten van (samenwerkings)overeenkomsten na overleg met leidinggevende en overige contracten binnen bevoegdheden - bewaken van het nakomen/de afwikkeling van afspraken door partijen (w.o. mogelijke opdrachtgevers), inschakelen van leidinggevende indien nodig - controleren en aftekenen van facturen binnen bevoegdheden - overleggen met projectleiders over lopende projecten, informeren naar klachten - bezoeken van oplevering van projecten/opdrachten met als doel relatiebeheer - onderhouden en uitbouwen van (potentiële) relaties d.m.v. relatiebeheer; e.e.a. in 2 vreemde talen

Functie **Accountmanager**

01.02.02

Functiefamilie Verkoop
 Hoofdgroep Commercie
 Functiegroep Boven functiegroep IX

Resultaatgebieden

Kernactiviteiten

- deelnemen aan commercieel overleg, etc.

Leidinggeven

- leidinggeven aan de door medewerkers uit te voeren werkzaamheden
 - verstrekken van opdrachten en regelen van de dagelijkse gang van zaken
 - geven van aanwijzingen en instructies
 - uitoefenen van controle, beoordelen van informatie en opsporen van fouten en onvolkomenheden; oplossen van moeilijkheden
 - coachen en stimuleren van medewerkers in hun functioneren, bevorderen van een goede werksfeer
 - behartigen van personeelsaangelegenheden
-

Werkgerelateerde bezwaren

- Niet van toepassing

Werk- en denkniveau

- hbo