

# Functieprofiel Accountmanager

## Plaats in de organisatie

Zie organogram in Bijlage 1. De accountmanager rapporteert aan de Chief Executive Officer (CEO).

## Doel van de functie

Het genereren van omzet door het managen van bestaande relaties, het ontwikkelen van nieuwe relaties en het aanbevelen van bestaande en nieuwe producten aan die relaties. Door het managen van de relaties en vraag- en aanbod goed te begrijpen worden er up- en cross sell opportuniteiten gecreëerd en zelfs nieuwe product(vormen). Geeft hierover advies aan de directie.

## Resultaatgebieden

### 1. Verkoop

- Stel begrotingen plus bijbehorend strategisch salesplan op;
- Identificeer klantsoort, klantcontacten en gemiddelde klantwaarde vanaf het moment suspect;
- Stel zelfstandig een accountplan op, waarin markt- en klantpotentieel zichtbaar is;
- Alle verkoopactiviteiten zoals hierna beschreven zitten gekaderd in het accountplan;
  - o Selecteer periodiek nieuwe suspects en benader deze om het verkoopproces te starten;
  - o Onderhoud frequent contact met prospects en klanten, stuur bij waar nodig;
  - o Geef presentaties over nieuwe en bestaande producten;
  - o Verzamel en verwoord de behoefte van de klanten zodanig dat die behoefte afgezet kan worden tegen het portfolio;
  - o Verzamel alle gegevens ten behoeve van het door ontwikkelen van het accountplan.

### 2. Marketing

- Stel een marketing plan op waarin minimaal de volgende onderdelen beschreven en geborgd zijn;
- Gebruik social media om klanten te benaderen of te informeren;
- Verstuur periodiek nieuwsbrieven;
- Aanwezig zijn op relevante evenementen en/of beurzen;
- Awareness creëren voor het merk Pro Control;
- Bewaak huisstijl en regel/organiseer de uitingen.

### 3. Administratie

- Leg de gegevens van suspects, prospects en klanten en de bijbehorende contactmomenten vast;
- Stel periodiek een rapportage op ten behoeve van het management, (offertes, bedragen, realisatie etc);
- Houdt de kwantiteit van de inspanningen bij door telefonische (acquisitie) gesprekken en bezoeken te registreren.

### 4. Overige

- Stel offertes op en volg deze op;
- Begeleidt indien nodig een binnendienst activiteit.

Resultaat: Een optimaal werkend verkoopproces waarbij de klanten en hun behoefte maximaal worden ingevuld door het producten aanbod en meer. Dit resulteert in een continue groeiende omzet.

**Functie-eisen**

- HBO+/WO werk –en denkniveau
- Rijbewijs B
- Goede beheersing Engelse taal. Beheersing Duitse taal is een pré
- Affiniteit met meet en regeltechniek, procesautomatisering, chemie
- Communicatief op management level
- Representatief

**Competenties eigen/gewenst aan de afdeling**

- Klantgerichtheid
- Commercieel vermogen
- Netwerken
- Ambitie
- Vasthoudendheid

**Competenties eigen aan de functie**

- Plannen en organiseren
- Resultaatgericht
- Initiatief
- Flexibel gedrag
- Communicatief vaardig

**Bijlage 1**

Organogram 2016 Pro Control Process Automation

