

## **NIMA Functieprofiel accountmanager**

Niveau: NIMA B Sales Accountmanager

De NIMA Functieprofielen dienen als basis voor de NIMA Exameneisen die ten grondslag liggen aan de NIMA Diploma's. De functieprofielen zijn vrijelijk te gebruiken door:

1. Organisaties die een functieprofiel en/of een vacaturetekst willen opstellen
2. Professionals die hun ontwikkelniveau willen vaststellen en om inspiratie te doen voor vervolgopleidingen

Hieronder staat het functieprofiel op hoofdlijnen, in de exameneisen NIMA B Sales Accountmanager staan de competenties in detail.

### **Functieomschrijving**

Een accountmanager is verantwoordelijk voor een aantal klanten van de organisatie en verdiept zich in hun behoeften en doelstellingen. De accountmanager denkt mee met klanten over hoe zij, met behulp van de aangeboden producten/diensten van de organisatie, hun doelstellingen kunnen realiseren. In grotere organisaties wordt de accountmanager ondersteund door een accountteam.

### **Functietaken & verantwoordelijkheden**

De accountmanager stelt per klant een accountplan op voor de verkoop van producten/diensten en realiseert deze doelen.

- Relaties onderhouden met bestaande klanten
- Contact leggen met nieuwe klanten/prospects.
- Bijhouden van ontwikkelingen bij klanten
- Voeren van verkoop- en adviesgesprekken
- Opstellen van een periodiek accountplan per klant
- (Mede) bepalen van de targets per klant
- Terugkoppeling geven en (financieel) rapporteren aan het management

### **Vereiste opleiding**

- Mbo-/hbo-opleiding (commerciële economie)
- NIMA B Sales Accountmanager

### **Aanbevolen werkervaring**

Tenminste 3 tot 5 jaar werkervaring als salesmedewerker is aan te bevelen; een ervaren accountmanager heeft over het algemeen meer dan 10 jaar werkervaring.

### **Competenties (kennis, vaardigheden en persoonlijke kwaliteiten)**

- Commercieel inzicht
- Communicatief vaardig
- Overtuigend
- Onderhandelingsvaardigheden
- Klantgericht
- Doorzettingsvermogen
- Representatief
- Presentatievaardigheden
- Competitief
- Resultaatgericht
- Stressbestendig
- Analytisch inzicht

### **Arbeidsvoorwaarden**

Bruto jaarsalaris op basis Berenschot Salarisonderzoek 2019 (vast jaarsalaris inclusief eventuele winstdelingsregeling en bonus).

- Minimaal: 54.800
- Mediaan: 76.000
- Maximaal: 97.600

### **Plaats in de organisatie**

De accountmanager rapporteert aan de (marketing- en) salesmanager, verkoopleider of national accountmanager.

### **Doorgroeimogelijkheden**

De accountmanager kan, bij gebleken geschiktheid en behalen van het diploma NIMA B Sales Verkoopleider of vergelijkbaar, doorgroeien naar de functie van salesmanager. Ook kan de accountmanager, bij gebleken geschiktheid en behalen van het diploma NIMA B Marketing, doorgroeien naar de functie van marketing- en salesmanager.