

(Junior) accountmanager

Beroepsbeschrijving

De (junior) accountmanager werkt in een business-to-business-setting in het midden- en kleinbedrijf of grootwinkelbedrijf. Hij bezoekt nieuwe en bestaande klanten nadat hij hen vanuit een binnendienstpositie heeft benaderd en geënthousiasmeerd voor een product en/of dienst. Hij signaleert ontwikkelingen en verwerkt deze tot commerciële doelstellingen. De (junior) accountmanager geeft advies, brengt offertes uit en sluit de verkoop af. Dit alles legt hij vast in het verkoopsysteem. Hij bewaakt in de langdurige relatie met de klant de commerciële doelstellingen van het bedrijf en de belangen van de klant. De (junior) accountmanager kan zich mondeling en schriftelijk goed uitdrukken en werkt zorgvuldig. Hij is representatief. Voor de uitoefening van het beroep is goede beheersing van het Engels en een tweede moderne vreemde taal vereist.

Kerntaken en werkprocessen

Onderzoekt de markt en doet voorstellen voor commercieel beleid

- Doet voorstellen voor verkoopbeleid, marketingbeleid en/of marktwerking
- Verzamelt klant-, product- en marktinformatie

Voert het verkooptraject uit

- Acquireert klanten en/of opdrachten
- Bereidt het verkooptraject voor
- Doet een aanbod met prijsberekening
- Verzorgt het (interne) ordertraject
- Voert verkoopgesprekken

Zorgt voor relatiebeheer en klantenservice

- Behandelt klachten
- Onderhoudt klantcontact en voert aftersales uit
- Voert promotieactiviteiten uit
- Voert webcare werkzaamheden uit

Voert het accountmanagement uit

- Bouwt een netwerk op en onderhoudt dit
- Coördineert de uitvoering van accountplannen en stelt deze bij
- Evalueert de accountplannen en stelt verbeteringen voor
- Stelt accountplannen op
- Voert accountanalyses uit

Sectorkamer handel

Crebo
25132

Niveau
4

In deze leaflet beschrijven we de inhoud van een mbo-beroep. Zo weet u wat u van iemand mag verwachten die gediplomeerd is in dit vakgebied.