

Junior accountmanager

Beroepsbeschrijving

Een junior accountmanager werkt (meestal) in een kantooromgeving van een (hybride) handelsonderneming (MKB), bijvoorbeeld frontoffice bij een groothandel. Deze commerciële functie is primair gericht op verkopen in de buitendienst en het ondersteunen van accountmanagers en komt, behalve bij veel groothandels, ook in allerlei andere sectoren, branches en ondernemingen voor. Voorbeelden hiervan zijn een bouwonderneming, een keukenspecialzaak met diverse vestigingen en bij een onderneming die roerende goederen verhuurt. Veel gebruikte alternatieve benamingen voor junior accountmanager zijn sales manager, verkoopconsultant en vertegenwoordiger.

Een junior accountmanager combineert in de beroepsuitoefening een drietal rollen/functies, namelijk 1) relatiebeheerder, 2) vertegenwoordiger en 3) commercieel beleidsondersteuner. Vanuit deze rollen/functies en voor de meeste werkzaamheden geldt een focus op fasen van de customer journey. Want het gaat uiteindelijk om het leveren van een toegevoegde waarde aan en de tevredenheid van de klant. Voor het uitvoeren van de werkzaamheden is beheersing van de Engelse taal nodig.

Kerntaken en werkprocessen

Onderzoekt de customer journey

- Analyseert de customer journey
- Brengt de marktpositie van de onderneming in kaart
- Brengt het commerciële aanbod van de onderneming in kaart
- Doet verbetervoorstellen voor verkoop, marketing en/of marktwerking
- Vertaalt trends en ontwikkelingen naar commerciële kansen

Verzorgt marketing- en communicatie-activiteiten

- Inventariseert wensen en behoeften
- Voert marketing- en communicatie-activiteiten uit
- Voert webcare uit

Voert het accountmanagement uit en beheert relaties

- Bouwt en onderhoudt een relatienetwerk
- Coördineert het uitvoeren van een accountplan
- Evalueert een accountplan
- Stelt een accountplan op
- Voert accountanalyses uit

Voert een commercieel traject uit

- Acquireert klanten en/of opdrachten
- Bereidt een commercieel traject voor
- Doet klanten een commercieel aanbod
- Verzorgt het interne ordertraject
- Voert aftersales uit
- Voert een verkoopgesprek

Sectorkamer handel

Crebo
25877

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.