



18027

Ervaren Accountmanager (M) (40uur)

WERKERVARING

ACCOUNTMANAGER / NOVEMBER 2010 - HEDEN

- Verantwoordelijk voor de klanten portofolio en key-accounts
- In de marktsegmenten: schoonmaakbedrijven, healthcare, leisure, food-industrie, retail, wederverkoop
- Het verrichten van acquisitie op nieuwe en beheren van bestaande accounts;
- Opstellen en beheren van offertes en contracten
- Maken van accountplannen en prospectplannen
- Signaleren van commerciële kansen en advisering interne organisatie
- Bewaking van klanttevredenheid en toezien op gemaakte afspraken

PARTNER MANAGER INDIRECT SALES / OKTOBER 2009 – NOVEMBER 2010

- Verantwoordelijk voor het rayon en het realiseren van de vastgestelde omzet en winstdoelstellingen binnen het segment schoonmaakbedrijven
- Het verrichten van acquisitie op nieuwe en beheren van bestaande accounts
- Verantwoordelijk voor de offertes en de aftersales
- Maken van accountplannen en prospectplannen
- Signaleren van commerciële kansen en advisering interne organisatie

ACCOUNTMANAGER / JANUARI 2008 OKTOBER 2009

- Verantwoordelijk voor het rayon binnen de Healthcare branche
- Het verrichten van acquisitie op nieuwe en beheren van bestaande accounts
- Verantwoordelijk voor de offertes en de aftersales
- Maken van accountplannen en prospectplannen
- Signaleren van commerciële kansen en advisering interne organisatie

RAYON MANAGER / JANUARI 2006 – JANUARI 2008

- Verantwoordelijk voor de klanten portofolio in de marktsegmenten: healthcare, leisure, food-industrie, wederverkoop, schoonmaakbedrijven, horeca en retail
- Het verrichten van acquisitie op nieuwe en beheren van bestaande accounts

- Het opbouwen en bevorderen van relatiemanagement
- Het maken van offertes en bezoekverslagen

COMMERCIEEL MEDEWERKER BINNENDIENST / JUNI 2001 – DECEMBER 2006

- Verrichten van telefonische acquisitie in de food-industrie
- Onderhouden van contacten
- Onderhouden van lopende contracten
- Afhandeling van klachten
- Aansturing interne productie
- Aansturing van collega's op de werkvloer

VERKOOPADVISEUR BINNEN- EN BUITENDIENST / DECEMBER 1997 -JUNI 2001

- Verrichten van telefonische acquisitie in de schoonmaakbranche;
- Bezoeken en onderhouden van contacten;
- Maken van bezoekrapportages;
- Bedenken van sales gerichte acties;
- Afhandeling van klachten
- Afhandeling van inkomende orders

OPLEIDING

MAVO/ DIPLOMA 1992

MEAO COMMERCIEËLE ECONOMIE/ DIPLOMA 1995

HBO BEDRIJFSKUNDE / DIPLOMA 2009

Module: persoonlijke leerweg, projectmatig werken, relatie en accountmanagement en communicatieve vaardigheden.

CURSUSSEN:

Kenneth Smith	commerciële vaardigheden
Mercuri International	sales activity planning
Krauthammer International	acquisitie en onderhandelen
Boertien en Partners	praktisch leidinggeven
De Entrepreneur	communicatie training
By Objectives	sales activity training

VAARDIGHEDEN & COMPETENTIES

- Nederlands (schriftelijk en mondeling uitstekend)
- Engels(schriftelijk en mondeling goed)
- Duits (schriftelijk en mondeling goed)
- MS office
- Intranet
- Prezi
- Navision
- AS400
- JD Edwards
- Ondernemer
- Communicatief vaardig
- Analytisch

