|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Kenmerk** | **-** | **accountmanager I** | **accountmanager II** | **+** |
| ***Vrijheidsgraden functie*** | Zie functieomschrijving en NOK-bijlage Medewerker sales | - Marktinformatie en accountplannen zijn voor de accountmanager I een gegeven. De focus van de accountmanager I ligt op het proactief benaderen van potentiële klanten binnen het opgedragen accountplan (eventueel geconcretiseerd in bel-/bezoeklijsten).- Draaiboek, productie en assortiment is een gegeven. Maatwerk is beperkt tot keuze uit het bestaande. Functiehouder dient afwijkingen te allen tijde voor te leggen aan de leidinggevende. | - Accountplannen worden door de accountmanager II op basis van aange­leverde informatie omtrent doelstellingen en segmentering alsook zelf gegenereerde marktgegevens opgesteld en ter goedkeuring voorgelegd aan de leidinggevende.- Er is ruimte voor maatwerkoplossingen voor klanten door het samen­stellen van klantspecifieke arrangementen, die achteraf door de functie­houder verklaard worden naar de eigen organisatie. De accountmanager II is adviserend rondom (standaard)prijsstelling van niet-standaard producten/diensten. | Zie functieomschrijving en NOK-bijlage Manager sales & marketing |
| ***Typering klant*** | - Minder complexe klanten met een (redelijk) vast vraagpatroon.- Veelal bestaande relaties.- Contactpersoon is veelal de feitelijke opdrachtgever. | - Voornamelijk nieuwe klanten.- Key-accounts (omzet > € 15.000 per jaar).- Contactpersoon is de feitelijke opdrachtgever of vakinhoudelijk specialist van de afnemende organisatie en/of professionele intermediair. |
| ***Financiële invloed*** | - Er is sprake van enige onderhandelingsruimte aangaande contract­condities, waardoor er invloed is op de eigen te behalen marge binnen vaste kortingstaffels. | - Er is sprake van advisering aangaande standaard prijsstelling van arrangementen en producten, waardoor standaard marges kunnen worden beïnvloed. |
| ***Rol accountmanager*** | - ‘Verkoper’: gericht op het vermarkten door overtuigen van de klant.- De accountmanager I wisselt informatie uit met binnendienst/interne afdelingen. | - ‘Adviseur’: adviseren van zowel de klant als de interne (commerciële) organisatie.- De accountmanager II heeft een sturende rol naar de interne organisatie. |
| ***Referentiefunctie handboek 2002*** | - Accountmanager (M.7.1) | - Marketing/sales manager (M.8.2) |
| **Functiegroep** | **6** | **7** | **8 (referentie)** | **9** |

*NB. Functiehouder moet in staat zijn alle aspecten van voorgaande functie te beheersen.*