|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Kenmerk** | **-** | **accountmanager I** | **+** |
| ***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. | 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. |
| ***Financiële invloed*** | - Er is sprake van enige onderhandelingsruimte aangaande contract­condities, waardoor er invloed is op de eigen te behalen marge binnen vaste kortingstaffels. |
| ***Rol accountmanager*** | - ‘Verkoper’: gericht op het vermarkten door overtuigen van de klant.- De accountmanager I wisselt informatie uit met binnendienst/interne afdelingen. |
| ***Referentiefunctie handboek 2002*** | - Accountmanager (M.7.1) |
| **Functiegroep** | **6** | **7** | **9** |

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