

Niveau onderscheidende kenmerken (NOK) – Accountmanager

Funcitienummer: C.8.II

KENMERK	-	ACCOUNTMANAGER I	+
<i>Vrijheidsgraden functie</i>	Zie functieomschrijving en NOK-bijlage Medewerker sales	<ul style="list-style-type: none"> - 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. Functiehouders dient afwijkingen te allen tijde voor te leggen aan de leidinggevende. 	Zie functieomschrijving en NOK-bijlage Manager sales & marketing
<i>Typering klant</i>		<ul style="list-style-type: none"> - Minder complexe klanten met een (redelijk) vast vraagpatroon. - Veelal bestaande relaties. - Contactpersoon is veelal de feitelijke opdrachtgever. 	
<i>Financiële invloed</i>		<ul style="list-style-type: none"> - Er is sprake van enige onderhandelingsruimte aangaande contractcondities, waardoor er invloed is op de eigen te behalen marge binnen vaste kortingstaffels. 	
<i>Rol accountmanager</i>		<ul style="list-style-type: none"> - 'Verkoper': gericht op het vermarkten door overtuigen van de klant. - De accountmanager I wisselt informatie uit met binnendienst/interne afdelingen. 	
<i>Referentiefunctie handboek 2002</i>		<ul style="list-style-type: none"> - Accountmanager (M.7.1) 	
Funcitiegroep	6	7	9

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