

Niveau onderscheidende kenmerken (NOK) – Accountmanager

Funcitienummer: C.8.II

KENMERK	-	ACCOUNTMANAGER II	+
<i>Vrijheidsgraden functie</i>	Zie functieomschrijving en NOK-bijlage Medewerker sales	<ul style="list-style-type: none"> - 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
<i>Typering klant</i>		<ul style="list-style-type: none"> - 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. 	
<i>Financiële invloed</i>		<ul style="list-style-type: none"> - Er is sprake van advisering aangaande standaard prijsstelling van arrangementen en producten, waardoor standaard marges kunnen worden beïnvloed. 	
<i>Rol accountmanager</i>		<ul style="list-style-type: none"> - 'Adviseur': adviseren van zowel de klant als de interne (commerciële) organisatie. - De accountmanager II heeft een sturende rol naar de interne organisatie. 	
<i>Referentiefunctie handboek 2002</i>		<ul style="list-style-type: none"> - Marketing/sales manager (M.8.2) 	
Funcitiegroep	6	8 (referentie)	9

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