

FUNCTIECONTEXT

De accountmanager werkt binnen een toegewezen verkoopregio of productgroep en bezoekt de grotere filiaalhouders of hoofdkantoren van de kleine ketens. Naast het geven van adviezen en het bespreken van problemen en klachten, voert de functiehouder commerciële gesprekken ter bevordering van het verkoopresultaat en geeft advies over landelijke promotieacties a.d.h.v. marktonderzoek. De accountmanager geeft opdrachten aan de verkoopbinnendienst en maakt plannen gericht op verkoopbevorderende activiteiten.

POSITIE IN DE ORGANISATIE

Rapporteert aan

hoofd of directeur verkoop

Geeft leiding aan

niet van toepassing

FUNCTIEDOEL

Adviseren over en verkopen van het assortiment in de toegewezen verkoopregio en het uitvoeren van marktonderzoek, zodanig dat de gestelde bijdrage aan het verkoopresultaat van de onderneming wordt gerealiseerd.

RESULTAATVERWACHTING/FUNCTIONELE ACTIVITEITEN

Resultaatgebieden	Kernactiviteiten	Resultaatcriteria
Opgesteld verkoopplan	<ul style="list-style-type: none"> - bijhouden van de ontwikkelingen binnen de vraagkant van de markt in het algemeen en (potentiële) klanten in het bijzonder - omvormen van de informatie tot een SWOT voor het toegewezen marktsegment (regio, accountgroep), doen van voorstellen voor concrete commerciële en financiële doelstellingen (marktaandeel, specifieke projecten/acties e.d.), aanpassing van het prijsbeleid, uitbreiding van het productassortiment, e.d. - uitwerken van e.e.a. in concrete marktbenaderingacties en penetratieprogramma's per regio/klant - toelichten en motiveren van plannen naar het hoofdverkoop 	<ul style="list-style-type: none"> - juistheid en betrouwbaarheid van marktgegevens - mate waarin keuzen worden onderbouwd - geboden inzicht in te ondernemen activiteiten en verwachte opbrengsten - uitdagendheid van de doelstellingen
Gerealiseerde verkoop	<ul style="list-style-type: none"> - bezoeken van inkoopers van kleinere ketens, presenteren van de productportfolio, doen van voorstellen voor speciale acties - voeren van onderhandelingen (binnen gestelde richtlijnen) met (potentiële) afnemers over prijzen, leveringscondities e.d. en voorleggen van conceptafspraken aan het hoofdverkoop - adviseren van filiaalhouders over schapinrichting, invulling van landelijke, en regionale promotieactiviteiten en initiatieven, optimalisatie van het assortiment, e.d. - bewaken en analyseren van de omzetten en afnamepatronen - doen van voorstellen tot en initiëren van verkoopbevorderende activiteiten op de korte termijn 	<ul style="list-style-type: none"> - mate waarin verkoopdoelstellingen worden behaald: o.a. klantbezoeken, omzet, marges, nieuwe klanten - mate waarin inzicht in voortgang van verkoopactiviteiten - doeltreffendheid van activiteiten - tevredenheid van klanten over verstrekte adviezen
Behandelde klantenklachten en vragen	<ul style="list-style-type: none"> - behandelen van problemen en klachten en bevorderen van wederzijds aanvaardbare oplossingen - beantwoorden van vragen en (laten) verstrekken van gevraagde informatie - opvragen van informatie voor de klant over leveringen bij verkoopbinnendienst 	<ul style="list-style-type: none"> - mate waarin oplossingen bijdragen aan commerciële doelen - klanttevredenheid
Opstelde verkooprapportages	<ul style="list-style-type: none"> - vastleggen van analyses m.b.t. verkoopactiviteiten, marktgegevens e.d.; uitwerken van voorstellen voor verkoopbevorderende activiteiten - opstellen van memo's, dagrapporten en verslagen t.b.v. CRM systeem c.q. ter informatie aan verkoopbinnendienst en collega's 	<ul style="list-style-type: none"> - tijdigheid, juistheid en volledigheid van informatie - mate van geboden inzicht in verkoopactiviteiten en -verwachtingen

Resultaatgebieden	Kernactiviteiten	Resultaatcriteria
		<ul style="list-style-type: none"> - mate waarin marktanalyses zijn onderbouwd - tevredenheid van verkoopbinnen-dienst over samenwerking

WERKGERELATEERDE BEZWAREN

- Eenzijdige houding tijdens autoritten.
- Hinder van enerverende situaties bij deelname aan het verkeer.
- Kans op letsel bij deelname aan het verkeer.

Het functieniveau volgens ORBA[®] is gebaseerd op de rubrieken: Functiecontext, Positie in de organisatie, Functiedoel, Resultaatverwachting/Functionele activiteiten en Werkgerelateerde bezwaren.