



ACCOUNTMANAGER

Word jij onze nieuwe collega?

Wij zijn voor de Business Unit Media op zoek naar een **Accountmanager** voor **36** uur per week.

Wie zijn wij?

NBD Biblion, gevestigd in Zoetermeer, is met ruim 150 medewerkers dé integrale servicepartner voor de openbare bibliotheekbranche op het gebied van fysieke media, digitale informatie services en logistieke diensten.

Onze organisatie is een nieuwe weg ingeslagen en daar hebben we pioniers bij nodig. Pioniers die ondernemend zijn, zich verantwoordelijk voelen en die de drive een essentiële bijdrage te willen leveren om samen op weg te gaan naar een proactieve organisatie. Hierbij zijn heldere en korte communicatielijnen van groot belang. We willen zeer tevreden klanten en dat bereiken we door nóg meer samen te werken met onze klanten en onze partners.

Wat doen wij?

We leveren een compleet pakket producten en diensten die bijdragen aan het succes van de openbare bibliotheken en (school-)mediatheken. Naast het uitleen klaarmaken van miljoenen boeken per jaar, leveren we ook duizenden recensies. Ook selecteren, meta dateren en catalogiseren we zo'n 15.000 titels.

Wat ga jij doen?

Je bent primair verantwoordelijk voor het realiseren van verkooptargets, daarnaast ben je ook verantwoordelijk voor het monitoren en managen van het crm-proces. Een goed crm-proces maakt het mogelijk de klant gedurende de hele klant-levenscyclus te volgen en te benaderen op de momenten die de klant waardeert. Sales, marketing en klantenservice moeten nauw met elkaar samenwerken. Als accountmanager ben je verantwoordelijk voor het realiseren van de omzetdoelstelling op het gehele portfolio van een merk. Je benadert bestaande en nieuwe klanten met proposities.

Wat worden je belangrijkste werkzaamheden en resultaatgebieden?

- Je benadert bestaande en nieuwe klanten met online en offline proposities.
- Je verzamelt informatie (budgetgegevens, beleidsdoelen et cetera) over de klanten, bundelt de informatie tot een beeld over de markt.
- Je rapporteert aan de business unit manager, product owner en marketeers over je bevindingen.
- Je verkoopt data gedreven vanuit een propositie, maar je weet ook op klantbehoeftes in te spelen vanuit marktontwikkelingen en hieruit op eigen initiatief nieuwe proposities te ontwikkelen.
- Vanuit ontwikkelingen bij onze klanten signaleer je kansen voor innovatieve nieuwe concepten die je vervolgens, in samenwerking met collega marketeers en product owner uitwerkt tot commercieel succesvolle producten.





- Je bent verantwoordelijk voor een geoptimaliseerd lead management proces en crm-proces dat resulteert in een hogere conversie van leads.
- Je verzorgt actieve acquisitie en stelt een acquisitieplan op, doet voorstellen met betrekking tot de verkoopbenadering.
- Je informeert en adviseert klanten over producten en diensten, prijs en leveringsvoorwaarden en sluit zelfstandig, binnen en bepaald segment en binnen een bepaald vastgestelde bandbreedte, verkooptransacties af.

Wie ben jij?

- Je hebt hbo werk- en denkniveau Commerciële Economie en/of Bedrijfseconomie.
- Je hebt minimaal 5 jaar relevante werkervaring in een commerciële functie.
- Je beschikt over salestechnieken en weet deze effectief in te zetten.
- Je hebt kennis van de markt en mensen.
- Je bent een gedreven en resultaatgerichte persoonlijkheid.
- Je werkt graag in een dynamische omgeving en je kunt je doelen behalen door te sturen op non hiërarchische basis.

Jij bent iemand die zich herkent in onze kernwaarden: klant gedreven, innovatief, samenwerken en flexibel. Daarnaast ben je in staat analytisch te denken, ben je stressbestendig, in staat te overtuigen en weet je goed te plannen en te organiseren.

Wat bieden wij jou?

Wij bieden je een moderne werkomgeving met enthousiaste collega's. Onze cultuur is open en laagdrempelig met aandacht voor jou. Bovendien stimuleren we je te blijven ontwikkelen in je vakgebied met een ruim opleidingsbudget.

Heb je belangstelling voor deze functie, stuur dan je CV en motivatiebrief **vóór 27 juli a.s.** via deze link solliciteren@NBDBiblion.nl t.a.v. Hanneke Modderman, HR Business Partner a.i. Geschikte kandidaten hebben voorrang op de einddatum.

Wil je graag meer informatie over de functie? Neem dan contact op met Nina Nannini, adjunct directeur NBD Biblion. Nina is te bereiken op telefoonnummer 06-23727540 of stuur een mail naar Nina.nannini@nbdbiblion.nl.

Een assessment kan deel uitmaken van de sollicitatieprocedure.