



Accountmanager bij NBD Biblion

De bibliotheek sector

Bibliotheken bevinden zich in een transitie van 'boeken bibliotheek' naar 'programmeringsbibliotheek'. Dit betekent dat zij hun diensten richting burgers, scholen en gemeente verder uitbreiden met de nadruk op programma's die bijdragen aan de persoonlijke ontwikkeling en zelfredzaamheid van burgers. Denk daarbij aan leesbevordering op scholen, talent programma's voor kinderen en jongeren, digitale communities, workshops en samenwerkingsverbanden met lokale partijen.

De organisatie:

NBD Biblion is dé ondersteuner van bibliotheken in heel Nederland. De organisatie levert een compleet pakket producten en diensten die bijdragen aan het succes van de bibliotheek of (school)mediatheek. Wij zorgen ervoor dat bibliotheken over een gevarieerde en actuele collectie beschikken. Bovendien leveren we de materialen en diensten voor het beheer van de bibliotheek. Ook NBD Biblion innoveert. We veranderen van ondersteuner op de collectie naar ondersteuner op programmering. Dit betekent dat we samen met partners en bibliotheken programma's ontwikkelen voor specifieke doelgroepen, zoals een digitaal platform voor kinderen tussen 9 en 12 jaar, waar ze spelenderwijs 21^e eeuwse vaardigheden kunnen leren. Onze klanten zijn alle bibliotheken van Nederland. Onze partners zijn partijen in het bibliotheek stelsel, maar ook commerciële marktpartijen en overheidsinstanties die samen met ons investeren in nieuwe propositities voor de bezoekers van de bibliotheek.

Doel van de functie

Het onderhouden van relaties met klanten, het verzamelen en analyseren van informatie over de klanten, het verkopen en promoten van de afname van (nieuwe) producten van de afdeling, het (samen met de productmanager) ontwikkelen van nieuwe producten.

Plaats binnen de organisatie

De functie van de accountmanager valt onder de manager Business Unit.

Werkzaamheden

Je bezoekt klanten en bespreekt met hen aan welke producten, services en diensten zij behoefte hebben. Je legt contacten met relevante gesprekspartners bij de klant en in de branche, en zorgt daarmee dat je veel informatie verzamelt (budgetgegevens, beleidsdoelen et cetera van de klanten, marktinformatie). Je deelt deze informatie met jouw leidinggevende en de teamleiders in de organisatie, je draagt ideeën aan voor verbeteringen en vernieuwingen in ons diensten aanbod. Je denkt mee over het verder professionaliseren van de sales functie binnen de organisatie.

Verder ben je gestructureerd en doelgericht. Je stelt samen met jouw leidinggevende de verkoopdoelen vast, en bewaakt de realisatie daarvan. Je bent in staat een verkoopplan te schrijven en uit te voeren. Je rapporteert regelmatig over de voortgang van jouw plan.





Uiteraard verkoop jij alle producten en diensten van NBD Biblion en ben je in staat als ambassadeur van onze organisatie op te treden. Je geeft regelmatig presentaties over onze dienstverlening en innovaties en je bent in staat om zelf opdrachten binnen te halen. Samen met de productmanager werk je aan het ontwikkelen van nieuwe producten en services.

Benodigde competenties

1. initiatiefrijk
2. markgericht
3. ondernemend
4. flexibel
5. een prettige en communicatieve gesprekspartner
6. goede luisteraar
7. innovatief

Daarnaast herken jij je in onze kernwaarden: klant gedreven, innovatief, samenwerken en flexibel.

Arbeidsvoorwaarden

- Jaarcontract (36 uur, parttime bespreekbaar);
- Standplaats regio Zoetermeer;
- Salarisindicatie tussen de € 3267,- en € 4.311,- (schaal 10);
- Laptop;
- Lease auto;
- Mobiele telefoon;
- Een aantrekkelijke pensioenregeling;
- Diverse doorgroeimogelijkheden;
- Een enthousiast team met een flexibele en open-minded instelling;
- Mogelijkheden om thuis te werken.

Sollicitatieprocedure

Pas jij bij deze functie? Stuur dan je CV en korte motivatie via deze link

solliciteren@NBDBiblion.nl t.a.v. Hanneke Modderman, HR Business Partner a.i.

Heb je vragen 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.