

Competentie- en functieprofiel

**ACCOUNT MANAGER BINNENDIENST
BUSINESS SCHOOL FOR SALES**

Mercuri International BV

FUNCTIEPROFIEL Account manager binnendienst Business School for Sales

Beschrijving van de belangrijkste functiekenmerken

1. De organisatie

1.1 Titel van de functie

Account manager binnendienst Business School for Sales

1.2 Positie in de organisatie

De accountmanager binnendienst werkt uitvoerend en zelfstandig, en legt verantwoording af aan de Manager Mercuri International Business School. De medewerker werkt op de binnendienst.

1.3 Deelname aan formele overleggroepen

De accountmanager binnendienst neemt deel aan de volgende overleggroepen:

- Verkoopvergaderingen met het MIBS team (2 wekelijks)
- Sales Development Meetings (maandelijks)

1.4 Doelstelling

Het aangaan met, onderhouden en uitdiepen van commerciële contacten bij bestaande en nieuwe klanten van de Mercuri International Business School, teneinde de vooraf gestelde verkoopdoelstellingen te realiseren. Het organiseren en mede ontwikkelen van de leerpaden en communicatie over de opleidingstrajecten richting de deelnemers. Adviseren van deelnemers over te volgen leerpaden.

1.5 Taken en werkzaamheden

De accountmanager binnendienst is primair verantwoordelijk voor het behalen van zijn/haar vastgestelde persoonlijke target (verkoop van trainingen), en het uitvoeren van de organisatie rondom de MI Business School.

Door een resultaatgerichte instelling en het zijn van een Sales Professional is de Accountmanager Binnendienst succesvol en tevens een voorbeeld voor collega's.

Werkzaamheden Accountmanager Binnendienst:

1. Realisatie van de geplande verkoopdoelstellingen.
2. Verantwoordelijk voor de verkoop van trainingen uit de Mercuri International Business School aan prospects en bestaande relaties.
3. Is in staat om op enige moment zelfstandig de organisatie van de Business School en communicatie richting de deelnemers uit te voeren en te verbeteren waar mogelijk.
4. Denkt mee over hoe de dienstverlening en communicatie richting klanten en deelnemers verbeterd kan worden, en neemt daarin ook initiatieven.
5. Legt zelfstandig contacten via telefoon in het aan hem/haar toegewezen gebied c.q. hem/haar toegewezen accounts en legt hierbij de focus op bedrijven met meer dan 10 commerciële medewerkers.
6. Maakt of draagt bij aan offertes en sluit orders op basis van gedegen kennis van zaken en door gebruik te maken van commercieel inzicht en verkoopvaardigheden.
7. Is verantwoordelijk voor een administratief correcte verwerking van activiteiten, informatie en orders conform de gestelde procedures, waaronder in het Verkoop Informatie Systeem.
8. Is commercieel aanspreekpunt / relatiebeheerder voor de klant.
9. Is 'spin in het web' voor de Business School.
10. Draagt zorg voor een correcte afhandeling van adviezen en/of klachten op een wijze waarbij de belangen van alle betrokken partijen zo goed mogelijk worden behartigd.

11. Is verantwoordelijk voor naleving van procedures en voorschriften zoals bekend gemaakt door de directie.

1.6 Eisen aan ervaring en opleiding

Opleiding: MBO/HBO werk en denkniveau (commercieel)

Ervaring: Commerciële en/of organisatorische ervaring in een vergelijkbare branche en/of ervaring met telefonische acquisitie in een b2b omgeving is een pré.

Overige: Enthousiaste teamplayer die klant en service gericht werkt

Flexibele, pragmatische en pro-actieve werkhouding

Goede contactuele en sociale eigenschappen

Organisatorisch zeer sterk, snapt processen en is in staat verbeteringen aan te brengen

Zoekt succes in zakelijke en persoonlijke groeimogelijkheden

Energieke account manager, creatief, pro-actief, analytisch, concreet, doortastend en doelgericht, ambitieus en in staat om relaties te bouwen over de telefoon.

1.7 Bevoegdheden

De Accountmanager Binnendienst heeft de bevoegdheid om binnen het eigen takenpakket het werk grotendeels uit te voeren naar eigen inzicht met inachtneming van gestelde targets, procedures en werkwijzen. De bevoegdheden zijn schriftelijk vastgelegd in de arbeidsovereenkomst.

1.8 Carrière perspectief en ontwikkelmogelijkheden

De accountmanager binnendienst kan zich bij gebleken geschiktheid ontwikkelen tot een accountmanager buitendienst, key accountmanager en mogelijk trainer.

De accountmanager binnendienst kan opleidingen volgen aan de Mercuri International University, en wordt intern verder begeleid.

1.9 Belangrijkste relaties in de functie

a) Intern

- Manager Business School.
- accountmanagers Business School
- Collega's binnendienst
- Consultants

b) Extern

- Klanten (HR manager, commercieel manager, sales manager)
- Prospects (HR manager, commercieel manager, sales manager)
- Deelnemers aan de Mercuri International Business School
- Partners van de Business School zoals Bilderberg Hotel