

# Account Manager m/v (40 uur per week) bij Numa Group

## Wat doet Numa Group?

De huidige veeleisende en competitieve markt dwingt ondernemingen om versneld te veranderen. Succesvolle aanpassing aan de veranderende vraag van en toenemende interactie met de klant vraagt om een heroriëntatie op de bedrijfsvoering. Deze business-transformatie is noodzakelijk om een betere aansluiting van strategie, mensen, processen en organisatie te realiseren op huidige en toekomstige klanten.

Numa Group is een projectmanagementclub met IPMA gecertificeerde professionals die organisaties helpt in de realisatie van hun transformatieprojecten. Onze projectmanagers hebben de competenties en ervaring die nodig zijn om veranderingen te implementeren naar het beoogde resultaat: 'power to execute' dus!

## Wie zijn wij?

Numa Group is een snelgroeiend bedrijf waar ambitieuze projectmanagers zich direct thuis voelen. We werken voor professionele opdrachtgevers en de lat ligt hoog. Tegelijkertijd hebben we een open en informele bedrijfscultuur waar volop ruimte is voor ideeën en waar ambitie wordt beloond. De sfeer is informeel en collegiaal maar altijd professioneel.

## Wat is de functie?

De Account Manager is verantwoordelijk voor het genereren van nieuwe projectopdrachten bij bestaande en nieuwe opdrachtgevers. Je werkt nauw samen met de partners en de commercieel secretaresse die verantwoordelijk is voor de backoffice-activiteiten.

## Wat wordt jouw rol?

Het betreft hier een commerciële rol die gericht is op het onderhouden en productief maken van relaties in het netwerk van Numa Group en het converteren van kansen die worden gecreëerd. Jouw speelveld wordt jaarlijks ingekaderd door parameters als contractwaarde en gerealiseerde omzet. Je acquireert zelfstandig prospects met een aantoonbare projectenportefeuille en je bewerkt je accounts op strategisch/tactisch niveau vanuit de toegevoegde waarde van Numa Group. Voorts ben je verantwoordelijk voor de aansturing en uitvoering van het salesproces bij jouw accounts en prospects inclusief de vastlegging daarvan in het CRM systeem van Numa Group.

## Wat worden jouw kerntaken?

- Bewerken van bestaande accounts in een van de vier marktsegmenten van Numa Group, namelijk: Finance & Insurance, Overheid, ICT & Telecom en Zakelijke Dienstverlening.

- Acquireren van prospects teneinde de opdrachtenportefeuille en omzet van Numa Group te laten toenemen volgens het vastgestelde budget.
- Multi-level selling door het uitbouwen van je netwerk op verschillende niveaus in de klantorganisatie – waaronder directieniveau – alsook in juiste proporties communiceren op deze niveaus, w.o. het houden van presentaties voor klanten of groepen van klanten
- Opbouwen en onderhouden van kennis van/over de opdrachtgevers van Numa Group, die nodig is om op alle niveaus als een inhoudelijke gesprekspartner te worden gezien.
- Maken, communiceren en realiseren van accountplannen.

### Wat kan jij?

Wij zijn op zoek naar een ervaren resultaatgerichte collega. Flexibiliteit en aanpassingsvermogen zijn een harde eis, evenals meerdere jaren ervaring in de projectenmarkt.

Verdere functie-eisen zijn:

- Minimaal 5 jaar (aantoonbare) commerciële ervaring – zowel acquisitie als relatiebeheer – in een succesvolle salesfunctie of als accountmanager.
- Afgeronde HBO of WO opleiding richting Marketing & Sales, Economie of Bedrijfskunde. Een universitaire opleiding is een pre.
- Bekend en ervaring met presentatietechnieken.
- Bekend met de projectmanagementmethoden, zoals Prince2 en IPMA.
- In staat om op directieniveau bij grote organisaties te onderhandelen.
- Bekend en ervaring met het werken vanuit een prospect/accountplan.
- Bekend en ervaring met het maken van offertes.
- Uitgebreide kennis van en een netwerk in twee van de vier genoemde marktsegmenten: Finance & Insurance, Overheid, ICT & Telecom en Zakelijke Dienstverlening.
- Uitstekende kennis van de Engelse taal in woord en geschrift.
- In het bezit van een geldig rijbewijs B.

### Wie ben jij?

Numa Group zoekt een collega die zich tenminste in de volgende competenties herkent:

- **Contactvaardig:** vriendelijk, energiek, opgewekt, mensgericht.
- **Klantgericht:** anticiperen, zakelijk, relatiegericht, adviseur, klanttevredenheid.
- **Luistervaardig:** aandacht, betrokken, interesse.
- **Overtuigend:** sturen, relativeren, origineel.
- **Onderhandelingsvaardig:** zelfverzekerd, strategisch, wil om te winnen, oplossingsgericht.
- **Resultaatgericht:** discipline, motivatie, flexibel, stressbestendig.
- **Assertief:** zelfbewust, gedreven, weet te beïnvloeden.
- **Commerciële drive:** naar buiten gericht, competitief, oog voor herhaalbare business.
- **Dynamisch:** proactief, veranderbereidheid, energiek, besluitvaardig.

- **Analytisch en oplossingsgericht:** onderzoekend, kritisch, praktisch, feitelijk.
- **Creativiteit:** interesse, out-of-the-box, lef.

### **Arbeidsvoorwaarden**

Numa Group biedt je een zelfstandige functie met veel mogelijkheden en uitdagingen in een laagdrempelige, commerciële organisatie met professionele collega's en verder:

- Een vast salaris.
- Een heldere en aantrekkelijke bonusstructuur.
- Zeer goede secundaire arbeidsvoorwaarden.
- Doorgroeimogelijkheden.
- Een lease-auto.

### **Informatie?**

Voor extra informatie over deze functie van Account Manager kun je contact opnemen met Toon van Bodegom, directeur Numa Group +31 6 50 60 13 23 of stuur je sollicitatie naar [toon.vanbodegom@numagroup.nl](mailto:toon.vanbodegom@numagroup.nl)