

Wij zoeken een accountmanager (36 uur)

Ben jij ons visitekaartje met lef, die commercieel gedreven en resultaatgericht aan de toekomst van Laborijn wil werken?

Wat ga je doen?

Als accountmanager werk je in een team met collega-accountmanagers. Ook werk je nauw samen met de jobcoaches van Laborijn en met het Werkgeversservicepunt Achterhoek. Een accountmanager:

- zorgt als verbindende schakel met het bedrijfsleven voor de promotie van de organisatie en verzorgt bedrijfspresentaties
- draagt zorg voor de acquisitie van accounts en werkplekken en onderhandelt met klanten over de condities en voert binnen de gestelde kaders voorbereidende contractonderhandelingen voor groepsdetacheringen en contractonderhandelingen individuele detacheringen
- signaleert de behoeften van de arbeidsmarkt en klant en vertaalt dit naar organisatiebeleid en bewaakt de klanttevredenheid
- realiseert begrote omzet en aantal plaatsingen, bewaakt marges, betalingsgedrag en gemaakte kosten per account
- legt bevindingen vast in systemen, monitort de behaalde resultaten en stelt managementrapportages op
- bouwt een relevant netwerk op en onderhoudt dit
- beheert het digitale vacaturebestand en zorgt voor het intern doorzetten van vacatures

Wie ben jij?

- Je bent een gestructureerde persoonlijkheid die in een dynamische omgeving prima de hoofdzaken van de bijzaken kan scheiden
- Je beschikt over empathisch en verbindend vermogen, humor en goede adviserende en communicatieve vaardigheden
- Je bent als geen ander in staat om op facilitair gebied op verschillende niveaus de dialoog in de organisatie aan te gaan, van visie tot uitvoering
- Je hebt gevoel voor de dynamiek van een veranderende omgeving

Wat vragen wij van jou?

- HBO werk- en denkniveau in de richting van verkoop/commercie/marketing
- Aantoonbare werkervaring in een soortgelijke functie
- In bezit van rijbewijs B en auto
- Inbreng van eigen netwerk is een pré
- Kandidaten uit de regio verdienen de voorkeur

Competenties

- Zeer goede communicatieve vaardigheden, zowel mondeling als schriftelijk
- Zeer goede commerciële vaardigheden

- Zelfstandig en accuraat
- Stressbestendig
- Goed analytisch vermogen
- Echte doorzetter
- Zelfstandig en ondernemend, creatief en in staat initiatieven te ontplooiën
- Representatief

Wat bieden we jou?

Afhankelijk van jouw kennis en ervaring vindt beloning plaats in de aanloop- of functieschaal (schaal 9). We bieden je een jaarcontract met daarna uitzicht op een vaste baan.

Interesse?

Je kunt tot en met 27 februari 2020 solliciteren. Stuur je motivatiebrief en je CV naar sollicitaties@laborijn.nl. De gesprekken zullen plaatsvinden op woensdag 4 maart met de selectiecommissie en woensdag 11 maart met de adviescommissie.

Voor meer informatie over de inhoud van de functie kun je bellen met Bart van den Berg, afdelingsmanager Werkgeversdienstverlening & detachering, telefoon 06 42 03 37 75.

Voor meer informatie over de sollicitatieprocedure kun je contact opnemen met Marco Olijslager, HRM-adviseur, telefoon 06 18 35 24 56.