

GEZOCHT!

KEY ACCOUNTMANAGER



Geef jij als **key accountmanager** een impuls aan onze acquisitie, marketing en communicatie?

Wie zijn wij?

BOB-KOB is het toonaangevende opleidingsinstituut voor kader en management in de bouwsector.

BOB bv verzorgt onder meer functiegerichte opleidingen en trainingen voor uitvoerende bouw, overheid, woningbouwcorporaties en ontwerp- en adviesbureaus.

KOB bv verzorgt opleidingen tot het Vakdiploma Aannemer Bouw- en Infrabedrijf.

Ons doel is het ontwikkelen van medewerkers, bedrijven en organisaties. Dit bereiken wij met een professioneel team van adviseurs, trainers en docenten uit de praktijk in nauw contact met onze klanten. Hiertoe bieden wij een ruim aanbod van opleidingen, trainingen en workshops voor open inschrijving en maatwerkoplossingen.

Functie

Je bent sparring partner voor onze relaties en adviseert hen bij het optimaal ontwikkelen van medewerkers en organisatie.

Je kent de markt, achterhaalt de doelen en behoeften van onze klanten. Je kan passend aanbod doen vanuit BOB-KOB portfolio en/of (innovatieve, creatieve) oplossingen ontwikkelen. Je zorgt voor tevreden klanten. Je bent mede verantwoordelijk voor het ontwikkelen en positioneren van het BOB-KOB portfolio bij (potentiële) klanten. Je maakt zelfstandig afspraken op management- en directieniveau en stelt offertes op en sluit contracten af.

Je bent dé sparringpartner en commerciële initiator in het team van managers Opleidingen & Trainingen, Accountmanagers en Communicatie medewerker om impuls te geven aan onze acquisitie, marketing en communicatie.

Wie zoeken wij

Je bent als Key accountmanager altijd op zoek naar een betere en nieuwe manier om onze klanten te bedienen en ons aanbod te positioneren.

Jij kan key-accounts commercieel beheren

- Accountplannen maken, uitvoeren en bewaken.
- Bouwen aan, managen van bestaande relaties.
- Binnen bestaande relaties actief nieuwe kansen creëren.

Jij kan óók nieuwe contacten leggen, relaties opbouwen

- Weet potentie uit de markt te halen.
- Kan deuren openen en opdrachten binnenhalen.

Jij kan BOB-KOB strategisch positioneren in de markt

- Kan commerciële communicatie- en marketingstrategie opstellen, uit (laten) voeren en bewaken.
- Bent een creatief denker.

En (dus) heb jij:

Een commerciële en klantgerichte instelling?

- Bij voorkeur een netwerk in de bouwsector.
- Minimaal 5 jaar relevante werkervaring.
- Commerciële ervaring.
- Creatief, innovatief, gezonde drive om door te pakken.
- Kennis van bedrijfsorganisatie en opleidingen?
- Een teamplayer.
- Een afgeronde opleiding op HBO of WO niveau?

Wat bieden wij?

Wij bieden je een uitdagende functie, met uiteraard uitstekende (secundaire) arbeidsvoorwaarden en ontwikkelingsmogelijkheden.

Interesse?

Voor meer informatie over de functie kan je contact opnemen met Edwin van der Weijden, vanderweijden@bob-kob.nl Heb je belangstelling voor deze functie stuur dan je cv + motivatie naar s.ammann@bouwennederland.nl.



bob

O P L E I D I N G E N

Zilverstraat 69
2718 RP Zoetermeer



kob

Postbus 715
2700 AS Zoetermeer

www.bob.nl
www.kob.nl