**Functiebeschrijving Key Accountmanager**

*Type functie: Referentiefunctie*

1) ALGEMENE KENMERKEN

De Key Accountmanager is verantwoordelijk voor het realiseren van verkoopdoelstellingen bij bestaande (key) klanten en prospects op (inter)nationaal niveau. De Key Accountmanager beschikt over een toegewezen klantenbestand, dit zijn zeer grote klanten in een concurrerende markt. Daarnaast stelt de Key Accountmanager accountplannen op en verkoopt complexe maatwerk concepten. De Key Accountmanager heeft een zeer ruime onderhandelingsvrijheid in gesprek met de klant. De Key Accountmanager onderhoudt in- en externe contacten om gegevens uit te wisselen, af te stemmen, te adviseren en te onderhandelen.

2) DOEL VAN DE FUNCTIE

Het opstellen en realiseren van verkoopplannen voor producten door middel van adviserende verkooptechnieken waarbij bestaande key-klanten en prospects op (inter)nationaal niveau en crossmediaal pro-actief worden benaderd.

3) ORGANISATORISCHE POSITIE

De Key Accountmanager ressorteert hiërarchisch onder de leidinggevende van de afdeling waarbinnen de functie is gepositioneerd.

4) RESULTAATGEBIEDEN

1. Verkoopdoelstellingen realiseren
* Stelt strategische verkoopplannen van grote omvang op, rekening houdend met aangegeven doelstellingen binnen de markt.
* Brengt de marketingstrategie en behoefte/potentie van key accounts/prospects in kaart en geeft dit vorm in een plan ter voorbereiding op het verkoopgesprek met veelal grotere bedrijven die beschikken over een gespecialiseerde afdeling media-inkoop.
* Bezoekt klanten en voert verkoopgesprekken waarin de mogelijkheden en kwaliteit van het aangeboden product en het bedrijf naar voren worden gebracht.
* Onderzoekt in het gesprek de behoefte van de klant, adviseert over complexe en/of vernieuwende maatwerkconcepten aansluitend bij de strategische doelstellingen van de key accounts/prospects, ontwikkelt en doet maatwerk prijs- en contractvoorstellen, onderhandelt en draagt, indien deze de eigen beslissingsbevoegdheid overstijgen, zorgt voor fiattering door leidinggevende.
* Signaleert en speelt in op aanvullende behoeften bij key accounts.
* Werft actief prospects en draagt zorg voor het behoud en ontwikkelen van klanten, rekening houdend met accountplannen.
* Is verantwoordelijk voor de kwaliteit en realisatie van doelstellingen en rapporteert daarover aan leidinggevende.
* Bewaakt de omzetcijfers, het marktaandeel, bijbehorende begroting en marges voor de toegewezen branche en/of regio.

*Resultaat: Verkoopactiviteiten met betrekking tot klanten en key accounts zijn uitgevoerd, zodanig dat de gewenste omzet wordt gerealiseerd tegen zo laag mogelijke kosten, waarbij de klant tevreden is.*

1. Klantenportefeuille onderhouden en netwerk van (potentiële) klanten uitbreiden
* Onderhoudt in- en externe contacten (onder andere relaties met belangrijke besluitvormers) en volgt afspraken op.
* Breidt het netwerk gericht uit.
* Onderhoudt contacten met Accountmanagers uit andere verkoopteams.
* Fungeert als adviseur voor key accounts door kennis van de markt/ branche.

*Resultaat: Voor de functie relevante in- en externe contacten zijn onderhouden en gericht uitgebreid.*

1. Dienstverlening optimaliseren
* Bewaakt de totale prestatie geleverd aan key accounts en samenwerkingspartners ten opzichte van de overeengekomen serviceniveaus, signaleert problemen en initieert verbeteringen en is als klanteigenaar verantwoordelijk voor tijdige en juiste afhandeling van klachten.
* Signaleert knelpunten in het verkoop- en verwerkingsproces en doet verbetervoorstellen aan leidinggevende.
* Initieert verkoop- en promotieacties en organiseert deze in samenwerking met de afdeling Marketing.
* Vertaalt kennis in ideeën en mogelijkheden voor de ontwikkeling van nieuwe producten en concepten voor key accounts, markten en titels en stelt marktbewerkingsplannen op.

*Resultaat: Serviceniveau en prestatie naar klanten is optimaal. Productaanbod sluit aan bij marktontwikkelingen en klantbehoefte. Het verkoop- en verwerkingsproces verloopt efficiënt en effectief.*

1. Deskundigheid bevorderen
* Voert intern/ extern overleg met de verschillende verkoopteams en overige aandachtsgebieden/ organisatieonderdelen.
* Is continu op de hoogte van markt- en brancheontwikkelingen, teneinde tijdig gevraagd en ongevraagd advies te kunnen uitbrengen over aanpassingen van beleid, producten en de strategie richting de major accounts in beheer.
* Verzamelt en zet strategische relevante markt- en klantinformatie in, teneinde de verkoop verder te optimaliseren/versterken.
* Stelt account jaarplannen op en draagt overige informatie aan, zoals jaarverslagen, nieuwe productinformatie et cetera.
* Opereert als adviseur door intensieve kennis van online en nieuwe producten.

*Resultaat: Deskundigheid bevorderd, zodanig dat ze optimaal opereren ten opzichte van de markt en daarmee optimaal in staat zijn de klant tegemoet te komen en tevreden te stellen.*

5) PROFIEL VAN DE FUNCTIE

*Kennis*

* Wo werk- en denkniveau.
* Kennis van media- en brancheontwikkelingen.
* Kennis van de doelgroepen binnen de lezersmarkt.

*Vaardigheden*

* Analytisch vermogen voor het analyseren van de markt en het opstellen van verkoopplannen van grote omvang.
* Initiatief voor het benaderen van klanten en prospects en het ontwikkelen van nieuwe mogelijkheden om producten te verkopen.
* Marktgerichtheid bij het opstellen van verkoopplannen en het bevorderen van de deskundigheid.
* Organiserend vermogen voor het initiëren van verkoop- en promotieacties.
* Overtuigen voor het verkopen van producten aan klanten en prospects en het ongevraagd overbrengen van advies over aanpassingen in beleid, producten en strategie richting major accounts.