

Accountmanager bij AH Zakelijk



Locatie **Noord-Holland, Zaandam**
<https://www.advertentiex.nl/x-1619104-z>

Functieomschrijving

Als Accountmanager bij AH Zakelijk ben je verantwoordelijk voor jouw eigen zakelijke klantenportefeuille. Door jouw klantgerichte houding maak je impact op de B2B markt van Albert Heijn. Een mooie mogelijkheid om je verder te ontwikkelen binnen onze organisatie!

Albert Heijn vult met 125.000 collega's, verdeeld over ruim 1.250 winkels in Nederland en Vlaanderen, acht home shop centers, zes distributiecentra en ons hoofdkantoor elke avond ruim zes miljoen borden.

Jouw nieuwe baan en werkplek.

Als Accountmanager bij AH Zakelijk ben je verantwoordelijk voor het acquireren van nieuwe klanten en het onderhouden van relaties met bestaande zakelijke klanten van Albert Heijn. Je beheert grote accounts, voert onderhandelingen, kijkt kritisch naar de inhoud van contracten en stuurt erop dat de commerciële doelstellingen behaald worden. In deze functie ben je verantwoordelijk voor zowel de klanten binnen bedrijven en kantoren, kinderdagverblijven als de zorgsector. Binnen deze segmenten ontwikkel je samen met het team lange termijn relaties, verbindingen en samenwerkingen met klanten.

In deze functie werk je 40 uur per week, deels vanuit Zaandam, vanaf de klant en vanuit huis.

Dit ga je als Accountmanager bij ons doen.

Je stelt accountplannen en voorstellen op, gebaseerd op insights, targets en data verkregen uit CRM-systemen (zoals Salesforce) voor bestaande en nieuwe accounts. Je

bezoekt jouw (potentiële) klanten en adviseert hen over de diensten van AH Zakelijk (online boodschappen doen, AH to go, Selecta en andere
 bodservicediensten). Je richt je op jouw klanten en probeert ze en hun nieuwe klanten te bereiken op de bestrijke segmenten. Je formuleert de juiste resultaten en
 budgetten en onderzoekt continu of er nog kansen in de markt zijn. Je werkt in een team van andere accountmanagers en werkt nauw samen met een assistent

Wie vindt het leukst spijgrijken? Vincent Heijmans zal het zijn in een vage zin die om 'samen voor verspreiden' te inspectie van het omgevingsveld. Het nieuwe idee zal hen elkaar waarderen. Voor deze functie zoeken we bij voorkeur iemand die de diversiteit in ons team, in de breedste zin van het woord, versterkt. Iemand die vanuit eigen achtergrond en persoonlijke eigenschappen een ander geluid brengt en daarmee een goede aanvulling is op ons team.

[illegible]

We betalen je inzet terug met een bruttotaal jaarsalaris tussen de 43.000 en 57.000 (afhankelijk van je ervaring). Dit bedrag is inclusief 8% vakantiegeld. Hierbovenop komt in augustus nog een geplande cao-verhoging van 10%. Een functionele leaseauto. Je werkt mee aan onze groei en ontvangt daarom een gegarandeerde winstuitkering. Je



Zakelijk



<https://www.advertentia.nl/x-1619104-z>



nlje e
https://www.advententix.nl/x-1619
14-z
ug met
ande c



104-2



Function	Value
43.00	7.00



Accountmanager bij AH



Accountmanager bij AH-Zakelijk



Accountmanager bij A-
Zakelijk



Zakelijk



zakelijk



<https://www.advisories.cba.gov/2019/01/16/1619>

Accountmanager bij AH
makelijk

kunt 45 (ja, vijf-en-veertig) dagen met vakantie: 25,5 vast, 19,5 ADV. Veel plezier! Een uitstekende pensioenregeling bij het Ahold Delhaize Pensioenfonds. 10% korting op je boodschappen bij Albert Heijn, tot maximaal €300 per jaar. Via onze Albert Heijn Deals ontvang je exclusieve kortingen op leuke uitjes en producten van grote merken. Een inclusieve omgeving waarin je op persoonlijk en vakinhoudelijk vlak continu kan blijven ontwikkelen. Dit breng je mee.

Met onze 125.000 collega's vullen we elke avond ruim zes miljoen borden. En als het aan ons ligt, doen we dat binnenkort ook samen met jou als onze nieuwe Accountmanager bij AH Zakelijk. Zeker als je zelfvertrouwen en een can-do mentaliteit naar Albert Heijn meebrengt. Ook heb je:

Een afgeronde hbo/wo opleiding. Ongeveer 3 tot 5 jaar commerciële werkervaring binnen accountmanagement. Sterke relatiemanagement vaardigheden. Ervaring in funnelmanagement, accountplanning en actief gebruik van CRM-systemen (Salesforce). Goede marktkennis; jij weet waar kansen liggen. Een goed netwerk binnen een van de markten is een pre – vanzelfsprekend ben je dan ook goed in netwerken. Als je, net als wij, passie voor accountmanagement combineert met commerciële skills, helemaal top! Daarnaast ben je:

Een doorzetter; jij weet bij tegenslag het hoofd koel te houden en de klant een passende oplossing te bieden. Communicatief sterk.

Samen beter eten bereikbaar maken. Voor iedereen.

Bij Albert Heijn geloven we dat eten en drinken een essentiële rol speelt bij de grote uitdagingen in de maatschappij. Het levert een belangrijke bijdrage aan een gezonde levensstijl, het verbindt mensen en draagt bij aan een beter klimaat en daarmee een duurzame samenleving. Onze missie is dan ook: Samen beter eten bereikbaar maken. Voor iedereen.

Ben jij er klaar voor om deze missie samen waar te maken?

Klik op de sollicitatiebutton om te solliciteren. Dat kan ook als je nét niet alle artikelen van ons boodschappenlijstje in huis hebt. Wil je liever eerst meer weten? Ellen Kirkoryan, Teamlead Accountmanagement B2B, vertelt je graag meer via ellen.kirkoryan@ah.nl. Heb je vragen over je sollicitatie neem dan contact op met Frank Dekker, Talent Acquisition Partner, via frank.dekker@ah.nl.

Solliciteren

Stuur je sollicitatie in via deze website.

Gesprek

Als je aan het profiel voldoet nodigen we je snel uit voor een gesprek in de winkel.

Mogelijkheden

Samen bekijken we de mogelijkheden voor jou in de winkel zoals de verschillende werktijden en welke plek het beste bij je past.

Welkom!

Zijn we allebei enthousiast? Dan kun je snel beginnen! Welkom.

We vragen

Een ondernemende houding

Een verbindend karakter

Commercieel inzicht

Websiteeasyapply.jobs/r