



Menea zet in beweging!

Kom jij ook in beweging en wil je deel uitmaken van een professioneel en gedreven team? Reageer dan op onze vacature.

Word jij onze nieuwe ervaren accountmanager?

Plezier in je werk, dat is de centrale drijfveer van Menea. Plezier leidt tot passie, houdt mensen vitaal en draagt bij aan de resultaten. En dat geldt ook voor ons eigen team waarmee wij werkplezier met passie uitdragen bij onze klanten en kandidaten.

Wie is Menea?

Al bijna 30 jaar is Menea een gerenommeerde naam als het gaat om advisering op het brede terrein van personeel en organisatie. Door inzet van de beste professionals op het gebied van loopbaanbegeleiding, arbeidsmobiliteit en vitaliteit zorgen wij voor de best passende oplossingen. Dit zijn innovatieve maatwerkprogramma's die gebaseerd zijn op onze bewezen, jarenlange kennis en ervaring. In onze persoonlijke aanpak staat de medewerker centraal en is het programma afgestemd op de persoonlijke omstandigheden.

Met onze programma's helpen wij mensen en organisaties bij het duurzaam, wendbaar en weerbaar worden en blijven. Kortom, wij zetten in beweging!

Over jouw rol als accountmanager

Als accountmanager adviseer je onze opdrachtgevers met betrekking tot verzuimvraagstukken, mobiliteit, duurzame inzetbaarheid, loopbaanontwikkeling, veranderingstrajecten en overige HR gerelateerde vraagstukken.

In de rol van accountmanager heb je een breed takenpakket, dat gericht is op het genereren van omzet door middel van relatiebeheer, het werven van nieuwe klanten en het adviseren omtrent marktontwikkelingen en kansen. Je hebt een complexe functie die vraagt om strategische, communicatieve en adviserende kwaliteiten, aangevuld met de nodige onderhandelingsvaardigheden.

Zo zien jouw taken en verantwoordelijkheden eruit:

- analyseren van de markt, inventariseren van accounts en opstellen van een strategisch accountplan
- benaderen van potentiële klanten en het geven van presentaties
- onderhouden van de relatie met bestaande klanten, mede door het tijdig en uitgebreid informeren over producten of diensten en het doen van voorstellen omtrent nieuwe mogelijkheden
- sparringpartner voor opdrachtgevers en onze (loopbaan)coaches
- opstellen van maatwerkoffertes, tenders en aanbestedingen afgestemd op de klantwensen
- onderhouden en uitbreiden van het eigen netwerk
- strategisch informatie verzamelen door producten van concurrenten en reacties van klanten te volgen.
- mede ontwikkelen van nieuwe producten en diensten op basis van behoeften bij klanten
- bijhouden van een correcte administratie waaronder contracten, e-mail afhandeling, offertes etc.
- up-to-date houden van vakkennis

Dit kan Menea jou bieden:

- stimulerende en informele werkomgeving met professionele collega's voor actieve kennisdeling
- flexibele werktijden met een dienstverband van 32-40 uur per week
- een marktconforme beloning en alle benodigde bedrijfsmiddelen (auto, laptop, telefoon)

Wat we - naast een klantgerichte en resultaatgerichte houding - van je vragen:

- HBO werk- en denkniveau met minimaal vijf jaar werkervaring in de zakelijke dienstverlening
- een goed analytisch vermogen
- zeer goede contactuele en communicatieve vaardigheden
- kennis van de arbeidsmarkt en sociale wetgeving
- bij voorkeur enkele jaren ervaring in de uitzendbranche of in Human Resources
- voldoende flexibiliteit om tussen verschillende klanttypen te kunnen schakelen
- grote mate van zelfstandigheid
- een rijbewijs B en ben je bereid regelmatig te reizen
- kennis en ervaring met outplacement, re-integratie dienstverlening en duurzame inzetbaarheid (geen verplichting, wel een pré)
- bij voorkeur woonachtig in de regio Zwolle-Amersfoort



Ben je enthousiast geworden? Reageer dan direct!

Heb je interesse in deze veelzijdige functie en beantwoord je aan het gevraagde profiel? Dan zien wij graag je cv tegemoet. Deze kun je samen met een korte motivatie mailen naar **info@menea.nl** onder vermelding van 'sollicitatie accountmanager'.

Voor vragen kun je contact opnemen met **Ellie Hirdes**, telefoonnummer **06 - 81620859**