



---

# E-SKILLS

---

Les 1 Basisvaardigheden Word



5 SEPTEMBER 2019

Naam: V. Brethouwer

Studentnummer:

Naam beoordelende docent: V. Brethouwer

Vak: E-Skills

### (Junior) accountmanager

Lijkt het jou leuk om veel contact te hebben met **klanten**? Ben jij representatief, klantgericht en wil je leren hoe je de klant kan overtuigen om bij jou iets te kopen? Als je goed kunt werken onder druk en als je het een uitdaging vindt om verkooptargets te halen, dan is de *opleiding Junior accountmanager* echt iets voor jou! Als *junior accountmanager* heb je direct contact met **klanten**. Je bent dus het visitekaartje van het bedrijf waarvoor je werkt!

### Meer info over de opleiding

Als *junior accountmanager* ben je verantwoordelijk voor de verkoop van producten of diensten, bijvoorbeeld mode of bouwmaterialen. Daarnaast beheer je de relaties met jouw **klanten**. Je verzamelt klant-, product- en marktinformatie en je doet voorstellen voor het verkoopplan. Daarbij horen ook de promotie van producten en diensten en het werven van nieuwe **klanten** (acquisitie). Je bereidt verkoopsgesprekken voor, je onderhandelt met **klanten** en je maakt offertes op. Tijdens de *opleiding Junior accountmanager* is er veel aandacht voor de ontwikkeling van je commerciële en communicatieve vaardigheden. Je moet ook zelfstandig kunnen werken, want als *junior accountmanager* ben je veel onderweg naar je **klanten**. In de *opleiding* werken we op basis van projecten. Daarin is er veel aandacht voor alle werkzaamheden en taken die horen bij een commerciële functie in de groothandel, zoals onderhandelen, inkopen en verkopen. Daarnaast krijg je de vakken Nederlands, Engels, rekenen en loopbaan & burgerschap. Naast theorievakken krijg je ook veel praktijk, zodat je je vaardigheden verder kunt ontwikkelen.

### Gemeenschappelijk economisch jaar

Alle eerstejaars studenten van de *opleidingen* Retail, Internationale groothandel, Logistiek en Marketing & communicatie volgen in het eerste jaar voor 70 procent hetzelfde programma in het zogenaamde gemeenschappelijk economisch jaar. Klik hier voor meer informatie.

### Praktijkervaring

Naast je theorielessen, loop je ongeveer 25% stage en werk je ook veel in praktijkgerichte projecten. In het eerste jaar loop je ongeveer negen weken stage. Dat is soms een heel blok, maar kan ook uit losse dagen bestaan. In het tweede en derde jaar loop je ook in bepaalde periodes stage. Omdat wij heel Rotterdam-Rijnmond als leslocatie zien, zul je naast je stage ook meewerken aan echte opdrachten voor het bedrijfsleven.

### Persoonlijke begeleiding

In de *opleiding* vinden we persoonlijke begeleiding heel belangrijk. Het kan immers altijd gebeuren dat je tegen problemen aanloopt. Problemen die te maken hebben met je *opleiding* of met andere zaken zoals schulden of huisvesting. Tijdens mentorlessen en persoonlijke gesprekken kun je deze zaken bespreken.

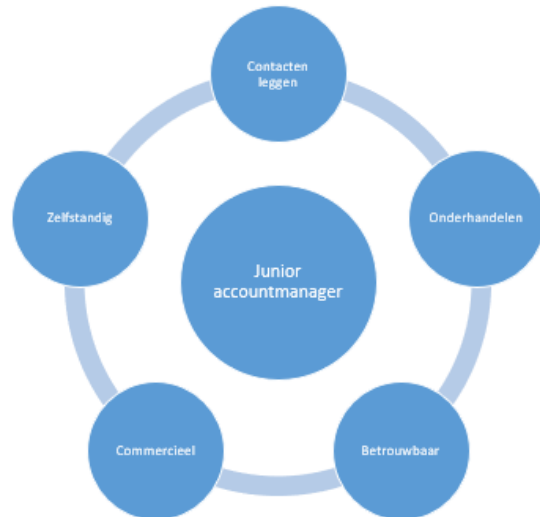
Wat kan ik hiermee woorden?

Na je *opleiding Junior accountmanager* kun je aan de slag in zowel het midden- en kleinbedrijf (mkb) als bij grote ondernemingen.



### Welke vaardigheden moet je hebben?

- Als **junior accountmanager** heb je rechtstreeks contacten met nieuwe en met bestaande **klanten**, dus contacten leggen is voor jou geen enkel probleem.
- Je kunt je inleven in de wensen van de klant. Goed kunnen luisteren en met de klant kunnen meedenken zijn daarom erg belangrijk.
- Onderhandelen zit jou in het bloed en je bent in staat om nieuwe **klanten** enthousiast te maken voor het product of de dienst die je verkoopt.
- Als **junior accountmanager** ben je ook het visitekaartje van je bedrijf, dus je ziet er netjes en verzorgd uit en je spreekt vloeiend Nederlands.
- Omdat je veel onderweg bent naar je **klanten**, ben je prima in staat om zelfstandig te werken.



- Je benadert **klanten** en problemen vanuit een commercieel oogpunt.
- Soms moet je verschillende (bedrijfs)belangen tegen elkaar afwegen en dit doe jij op een manier die voor alle partijen acceptabel is.
- Je bent betrouwbaar en punctueel.
- Omdat je verkoper bent en ook offertes gaat opstellen, kun je goed met cijfers en bedragen omgaan.
- Tenslotte heb je in dit werk vaak te maken met verkooptargets, dus voor een beetje werkdruk deins jij niet terug.

### Vervolgopleidingen

Je kunt doorstromen naar hbo-opleidingen in de richting economie, zoals Commerciële economie, Small business en Retailmanagement.

