

Rolbeschrijving: Accountmanager LLO

De accountmanager verbindt commerciële kansen met inhoudelijke expertise en zorgt voor het signaleren, benutten en opvolgen van opleidingskansen bij klanten. Daarbij levert de accountmanager een aantoonbare bijdrage aan de maatschappelijke opdracht en de strategische doelen van de organisatie, zodat klanten optimaal bediend worden.

Kernactiviteiten

Relatiebeheer en klantbinding:

- Onderhouden van duurzame relaties en strategische partnerships met bedrijven, organisaties en andere externe partners.
- Fungeren als vast aanspreekpunt voor klanten.

Inventariseren van klantbehoeften:

- Voeren van gesprekken om leer- en ontwikkelbehoeften bij klanten te achterhalen.
- Signaleren van trends en ontwikkelingen in de markt of het werkveld.

Vertalen van klantvragen naar onderwijsoplossingen:

- Zelf inventariseren/afstemmen met onderwijsteams of dat het aanbod aansluit bij de klantvraag.
- Adviseren over maatwerktrajecten of sectoroverstijgende oplossingen.

Samenwerking binnen de organisatie:

- Werken in afstemming met collega-accountmanagers en -opleidingsadviseurs, onderwijsteams en management.
- Bijdragen aan sectoroverstijgende trajecten en organisatiebrede doelen.

Bijdragen aan de positionering van de school:

- Actief meewerken aan het versterken van de school als betrouwbare regionale LLO-partner en het uitdragen van haar maatschappelijke opdracht.
- Vertegenwoordigen van de school in externe netwerken, partnerships en samenwerkingsverbanden.

Kwaliteitsborging en evaluatie:

- Monitoren van de uitvoering van leertrajecten.
- Evalueren van de effectiviteit en kwaliteit van het onderwijsaanbod met de klant.
- Signaleren van verbetermogelijkheden en terugkoppelen naar betrokken teams.