

Vacature MKB Accountmanager met focus op financieringen (0,8-1 fte)



'Als MKB Accountmanager heb ik veel contact met ondernemers, zowel telefonisch als door bij hen op bezoek te gaan. Ik schakel ook vaak met collega's om te kijken hoe we de ondernemers het beste kunnen helpen. Daarnaast houd ik via internet, social media en het bijwonen van bijeenkomsten de relevante marktthema's in de gaten.'

- Thuan Trinh, MKB accountmanager

Horizon is de regionale ontwikkelingsmaatschappij van Flevoland. Flevoland is de provincie van de vooruitgang. De provincie waar ruimte is om te pionieren, waar ondernemers hun dromen najagen en boven zichzelf uitstijgen. In Flevoland kunnen ondernemers groeien: in tijd en ruimte maar ook mentaal en fysiek. Ondernemers innoveren, groeien en verleggen grenzen. Daar past een ontwikkelingsmaatschappij bij die hetzelfde durft te doen.

Horizon helpt Flevolandse ondernemers bij het verleggen van deze grenzen. Dit doen wij niet alleen, maar samen mét die ondernemers en onze partners. Niet alleen om ondernemers te laten groeien, maar ook om de economie in onze provincie te stimuleren. Zodat Flevoland een prettige provincie is om te wonen en te ondernemen en we de provincie goed kunnen doorgeven aan de volgende generatie.

Binnen het Team Business Development hebben we een vacature voor de functie van MKB Accountmanager, waarbij de focus ligt op het zoeken van bedrijven die een financieringsbehoefte hebben.

Hoe ziet je baan eruit?

Je hebt een zeer afwisselende functie in een dynamische en groeiende organisatie. Een accountmanager benadert proactief nieuwe bedrijven, gaat bij ze op bezoek, haalt de vraag op en vertaalt die naar concrete acties. Een MKB Accountmanager:

1. verbindt ondernemers aan elkaar zodat zij elkaar verder kunnen helpen;
2. organiseert samen met onze marketing collega workshops over de financiële thema's die hij/zij ophaalt;
3. haalt de vraag op bij bedrijven en koppelt die aan de fondsen van Horizon;
4. verwijst door naar instrumentarium van derden;
5. haalt informatie op over het ondernemersklimaat en koppelt die terug voor beleid;
6. ontwikkelt een netwerk binnen de financiële dienstverleners in de provincie, zoals banken, accountants, notarissen, subsidie- en overige financiële adviseurs.

Wat verwachten we van je?

HORIZON»

De ideale kandidaat voor deze functie voldoet aan de volgende eisen:

1. Je hebt minimaal 3 jaar accountmanagement ervaring (werving, beheer en ontwikkeling van je accounts en kent de vraagstukken van hen/ondernemers);
2. Je hebt ervaring met en/of bent bekend met projectontwikkeling-, subsidie- en financieringstrajecten (kan als aanvrager of aanbieder zijn);
3. Je bent een echte teamplayer die zijn teamdoelstelling kan realiseren in een dynamische opbouwfase van een organisatie met interne en externe stakeholders;
4. HBO+ werk- en denkniveau.

Wij bieden:

- » Een hardwerkend team waar ruimte is voor gezelligheid;
- » Een functie met veel vrijheid en eigen verantwoordelijkheid;
- » Een organisatie waar gewerkt wordt aan topwerkgeverschap;
- » Een afwisselende en verantwoordelijke functie in een moderne werkomgeving;
- » Combinatie van thuiswerken, bij klanten en op kantoor;
- » Directe impact op de regionale economie van Flevoland;
- » Een jaarcontract;
- » Salarisindicatie: € 3.445 - € 5.300 bruto per maand, afhankelijk van kennis en ervaring;
- » 8,3% eindejaarsuitkering
- » 25 vakantiedagen (+10 'bijkopen');
- » Uitstekende en moderne secundaire arbeidsvoorwaarden met persoonlijk opleidingsbudget.

Solliciteren?

Herken jij je in de functie? Dan ontvangen wij graag je motivatiebrief en uitgebreid CV voor 16 oktober a.s.

Je kunt je sollicitatie sturen naar: info@horizonflevoland.nl t.a.v. Suzanne van Stormbroek.

Acquisitie n.a.v. deze vacature wordt niet op prijs gesteld.