

1. Vacature

Organisatie: Nederlands Dagblad B.V.
Functienaam: accountmanager intern, 24 uur

2. Organisatie

Het Nederlands Dagblad (ND) verschijnt in een oplage van ruim 23.000 exemplaren en kent een bereik van meer dan 100.000 dagelijkse lezers. Daarnaast onderhoudt de krant de website ND.nl. Het Nederlands Dagblad is onderdeel van de zelfstandige uitgeverij Nedag Uitgevers B.V.

Het Nederlands Dagblad is een krant die onbeschaamd uitkomt voor haar christelijke identiteit. Die identiteit wordt niet slechts op papier verwoord, maar in de praktijk vormgegeven en gedragen door onze medewerkers.

Doelstelling van het Nederlands Dagblad is het brengen, duiden en verdiepen van nieuws over actuele onderwerpen, kerk, geloof en samenleving. Onze missie verwoordt dit zo:

*Christenen hebben de wereld veel door te geven: geloof, hoop, wijsheid en naastenliefde.
Het Nederlands Dagblad informeert hen vanuit een herkenbare christelijke identiteit en op hoog journalistiek niveau over de samenleving, over wat het geloof daarin te zeggen heeft en over het christendom wereldwijd.
Daarmee helpt en stimuleert de krant zijn lezers vrijmoedig midden in die samenleving te staan.*

Het ND is een modern bedrijf, gevestigd op een centrale locatie in Amersfoort met uitstekende voorzieningen waar ruim 80 medewerkers dagelijks bezig zijn met het maken van een christelijke kwaliteitskrant en nieuwssite.

De afdeling ND-zakelijk is verantwoordelijk voor multimediale verkoop van advertenties aan nationale merken en diensten en regionale adverteerders. Daarnaast gaan we partnerships aan en vermarkten we partnercontent. Onze klanten zijn zeer divers, variërend van lokale detaillisten, zorgaanbieders, (christelijke) ideële stichtingen en onderwijsinstellingen tot en met landelijke woonmerken en supermarkketens. De afdeling heeft de afgelopen maanden een enorme verandering ondergaan en is volledig afgestemd op de huidige en toekomstige communicatiebehoefte van landelijke en regionale adverteerders. Onze strategie is gericht op het vergroten van ons aandeel in een krimpende (print)markt.

We zijn aardig op weg maar missen jou nog, een accountmanager die vanuit intern (huis/kantoor) de markt bewerkt.

3. Taken

- Het beheren en uitbreiden van een eigen klantportfolio in het bestedingssegment tot 15.000 euro per jaar
- Het realiseren van een nader te bepalen target
- Het benaderen van bestaande klanten van accountmanagers uit andere segmenten om contractafname te bevorderen.
- Doorlopend frequent klantcontact middels (video)bellen en mailen
- Het ontwikkelen van mediaplannen in overleg en samenwerking met de (potentiële) klant
- Concepten bedenken, uitwerken en mogelijk via videobellen presenteren
- Het uitwerken van voorstellen
- Het begeleiden van de order i.o.m. je collega van de orderafdeling
- Rapportage in CRM

4. Functie-eisen

- HBO-niveau
- Commerciële ervaring met advertentieverkoop bij een mediabedrijf
- Self starter die houdt van klantcontact en uitstekend media-advies kan geven
- Uitstekende mondelinge en schriftelijke uitdrukkingsvaardigheden, sterke overtuigingskracht en inlevingsvermogen, in bezit van de gunfactor
- Conceptueel kunnen denken
- Kennis van CRM-systemen (het ND werkt met Zeno)
- Kennis en ervaring met Microsoft of G Suite
- Zelfstandig maken van presentaties, mediaplannen en voorstellen
- In bezit van rijbewijs B voor mogelijk incidenteel klantbezoek
- Betreft een functie voor 24 uur (3 dagen x 8 uur)
- Je bent overtuigd christen

5. Wat biedt het ND

- Marktconform salaris
- Platte organisatie, korte lijnen, fijne collega's
- Positieve instelling, successen worden gevierd
- Een jaarcontract met uitzicht op vaste aanstelling
- Uitstekende secundaire voorwaarden zoals een persoonlijk keuzebudget, pensioenregeling, vrije dagen, onkosten- en reiskostenvergoeding
- De CAO voor het Uitgeverijbedrijf wordt gevolgd
- Gevraagd wordt om vanuit huis te werken, daarnaast ben je regelmatig op kantoor voor meetings, presentaties of collegiale ontmoetingen net als de andere accountmanagers.
- Uiteraard word je goed ingewerkt.
- Doorlopende trainingen en coaching. Ontwikkelgebieden brengen we samen in kaart
- Laptop en mobiele telefoon worden beschikbaar gesteld
- Een gratis abonnement op het Nederlands Dagblad

6. Procedure

- De vacature wordt t/m 30 juni intern en extern gepubliceerd waarbij kandidaten worden opgeroepen te solliciteren middels een motivatiebrief en CV
- De correspondentie kan worden gericht aan Erik Mooibroek, interimmanager Commerciële Zaken en worden gemaïld voor 30 juni a.s. naar mooibroek@nd.nl
- Voor vragen of nadere info kun je bellen met Erik Mooibroek: 0651007334
- Eerste gesprek vindt plaats met Erik Mooibroek en mogelijk een accountmanager, via videobellen, of op kantoor Amersfoort
- Indien we beiden positief zijn vindt een tweede gesprek plaats met directeur-uitgever Rinder Sekeris en Erik Mooibroek. Na dit gesprek zal, indien beiden positief zijn, een aanbod volgen met de contractvoorwaarden en een salarisvoorstel.