

FUNCTIEPROFIEL

Interim Account Manager

Kandidaatprofiel

- Minimaal 7 jaar ervaring
- Opbouwen van grote klantenbase
- Consultative selling op corporate niveau
- Commercieel inzicht
- Stakeholdermanagement
- Startdatum: z.s.m.
- Duur van het project: minimaal 3 maanden

📍 Leiden 🧳 Vanaf 7 jaar werkervaring

Arriva is een innovatief vervoersbedrijf dat middenin de Nederlandse maatschappij staat. Ze hebben een heldere visie op de toekomst van mobiliteit, waarbij de klantreis – zowel digitaal als analoog – centraal staat. Daarom hebben ze een volledig nieuw mobiliteitsplatform voor werkgevers ontwikkeld. Met één app hebben werknemers toegang tot alle manieren van reizen; van OV tot deelscooters. De Interim Account Manager mag deze innovatie in de markt zetten.



Over Arriva

Vrijwel iedereen kent Arriva. In tien van de twaalf Nederlandse provincies rijden zo'n 1500 (intercity)bussen, zestig touringcars en bijna 150 treinen van het vervoersbedrijf. Het maakt deel uit van de Britse Arriva Group, waar Deutsche Bahn (DB) sinds 2010 eigenaar van is. DB geldt wereldwijd als een van de belangrijkste reizigersvervoer- en logistiekbedrijven en is actief in 14 Europese landen. In Nederland telt Arriva zo'n 5500 medewerkers.

Duurzaamheid, diversiteit en sociale betrokkenheid

Maatschappelijke verantwoordelijkheid speelt binnen Arriva een belangrijke rol. Vooral duurzaamheid staat hoog op de agenda: het bedrijf stelt alles in het werk om een duurzame operatie te worden en daarin koploper te zijn. Naast duurzaamheid, neemt Arriva ook op het gebied van diversiteit en sociale betrokkenheid graag het voortouw. Het bedrijf streeft naar diversiteit in alle gelederen van de organisatie.

De veranderende mobiliteit rondom werk

De pandemie heeft ervoor gezorgd dat mobiliteit rondom werk blijvend zal veranderen. Veel werkgevers zoeken naar een nieuwe balans tussen thuiswerken en de functie van een fysiek kantoor. Vast staat dat er veel flexibeler zal worden gereisd dan voorheen. Daarom hebben de grote werkgevers behoefte aan een nieuwe mobiliteitsoplossing.

Arriva speelt hier op in met een volledig nieuw MaaS(Mobility as a Service)-mobiliteitsplatform. Er is een app voor iedereen, maar ook een speciale propositie voor werkgevers. Met één app kunnen aangesloten werkgevers hun werknemers toegang geven tot alle manieren van reizen; van OV tot taxi's en deelfietsen, -scooters en -auto's. De app omvat de hele klantreis: vooruit plannen, boeken en betalen. Het betekent een significante, duurzame verbetering van het mobiliteitssysteem.



Interim Account Manager

Opdracht: Het opbouwen van een nieuwe markt met nieuwe dienstverlening.

Domein: De positionering van de zakelijke MaaS-app onder aanbieders van mobiliteitsservices en de grootste werkgevers op de Nederlandse markt.

Team: De Interim Account Manager werkt intensief samen met een snel groeiend, multidisciplinair team dat volledig is toegewijd aan de ontwikkeling van de nieuwe dienstverlening.

KPI's: Het opbouwen van een relevant netwerk en het genereren van leads onder de top-100 corporates. Closing zal in de meeste gevallen buiten de scope van deze opdracht vallen.

Grootste uitdaging: Als challenger in de mobiliteitsmarkt een nieuwe vorm van dienstverlening op de markt lanceren. ■

Interesse? Arriva werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem voor meer informatie contact op met Daan Bouman via daan.bouman@topofminds.com



“Wij geloven dat mobiliteit anders kan – en moet! Duurzaam en leefbaar. Toekomstbestendige keuzes voor de wereld om ons heen en om iedereen altijd in beweging te houden. Om steden en dorpen te verbinden, om mensen samen te brengen en voorzieningen bereikbaar te houden. Voor iedereen, elke dag. Daarom zetten we vol in op MaaS.”

Anne Hettinga, Directeur van Arriva Nederland