



FUNCTIEPROFIEL

Account Director

Kandidaatprofiel

- Vanaf 6 jaar ervaring
- Met (complex) projectmanagement
- P&L-verantwoordelijkheid
- Strategisch
- Stakeholdermanagement

Amsterdam Vanaf 6 jaar werkervaring



Personeelstekort is een van de grootste uitdagingen van deze tijd. Maar bedrijven die Roamlers inschakelen hebben er aanzienlijk minder last van dan de rest. Het platform koppelt opdrachtgevers als Heineken, Eneco, IKEA, Unilever en Red Bull aan zzp'ers om taken uit te voeren. De Account Director is verantwoordelijk voor een van Roamlers grootste klanten en tilt de relatie strategisch en operationeel naar de volgende fase.



Roamler

Roamler heeft in de afgelopen tien jaar een revolutie in de fieldmarketingindustrie ontketend. Het platform koppelt nationale en internationale bedrijven aan een flexibele schil van tienduizenden gecertificeerde zzp'ers en kleine bedrijven – Roamlers genaamd – in een specifiek vakgebied. Zo kunnen klanten van Roamler flexibeler en efficiënter werken, en bepalen de zorgvuldig gerekruteerde Roamlers zelf wanneer, waar en voor welk tarief ze werken.

Sinds de oprichting in 2011 heeft Roamler elk jaar dubbele groeicijfers genoteerd. In 2020 haalde het bedrijf twintig miljoen euro aan investeringen op. Vorig jaar acquireerde Roamler ook het Rotterdamse bedrijf Datling, onder meer gespecialiseerd in het verwerken van data over horeca. Met deze schat aan data en financiële slagkracht wil Roamler haar Nederlandse positie versterken en uitbreiden naar de rest van Europa.

Roamler Tech

Roamler is opgedeeld in drie business verticals, die aansluiten op de branches waarin ze opereren: retail, care en tech. In het klantportfolio van deze business unit zitten aansprekende namen als Eneco, IKEA en Centraal Beheer. Roamler Tech is op dit moment actief in Nederland, Engeland en Duitsland en verwacht op korte termijn binnen Europa verder uit te breiden.

Account Director

De Account Director is financieel en commercieel verantwoordelijk voor een van de grootste klanten van Roamler Tech. Ter illustratie: deze klant is goed voor een vijfde van de omzet van de business unit. Er is echter nog veel ruimte om de relatie te verdiepen, zowel met deze klant als met gelijkgestemde partijen in hetzelfde cluster. Aan de Account Director de taak om een strategisch plan te maken om de relatie met dit account succesvol verder uit te bouwen. Wat kan Roamler doen of verbeteren om de klant nog beter te bedienen? Waar liggen kansen en mogelijkheden? De Account Director brengt het allemaal overzichtelijk in kaart en koppelt dit op overtuigende wijze terug aan de klant.

Deze rol vraagt om een sterk strategisch en commercieel brein. Marges staan immers altijd – en in deze tijden van schaarste meer dan ooit – onder druk. Dat heeft zijn weerslag op de doelstellingen van de Account Director. Zij/hij zoekt continu naar de commerciële sweet spot waarbij de zzp'ers, de klant én Roamler tevreden zijn. Een interessant en heel uitdagend spel dat de ervaren Account Director tot in de puntjes beheerst.



Behalve strategische en commerciële skills zijn stakeholdermanagement en relatiebeheer in deze rol essentieel. Roamler heeft een hechte band met haar klanten, en dat moet uiteraard zo blijven. De Account Director onderhoudt intensief contact met de klant en bezoekt wekelijks het hoofdkantoor van de organisatie. Daar trajecten soms complex zijn en lang kunnen duren, kan een lange adem ook niet ontbreken.



Interesse? Roamler werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Wiebe Smit via wiebe.smit@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Deze Account Director is verantwoordelijk voor de grootste klant van Roamler Tech. Daarmee heb je veel impact op de toekomst van onze organisatie. Bij succes liggen mooie doorgroeimogelijkheden in het vooruitzicht.”

Mark de Vries, Managing Director Roamler Tech