

# Comakership Accountmanagement



## Bachelor Commerciële Economie

### Korte omschrijving

Het Comakership Accountmanagement is een praktijkopdracht op hbo-niveau van Windesheim Flevoland, waarbij een groepje van vier tweedejaarsstudenten van de opleiding Commerciële Economie voor een opdrachtgever uit de B2B-sector een actuele verkoopuitdaging aanpakt onder begeleiding van ervaren docenten. Dit Comakership beslaat 20 weken.

De opdracht is het schrijven van een accountmanagementplan (ook wel verkoopplan, salesplan of salesmanagementplan genoemd). In dit plan wordt de aanpak van een concrete uitdaging in de verkoop beschreven. Mogelijke onderwerpen zijn bijvoorbeeld het opvangen van teruglopende omzetten, het betreden van een nieuwe markt, het verkopen van een nieuw product etc.

Het plan kan alleen gemaakt worden met een gedegen analyse vooraf. Studenten maken eerst een plan van aanpak en verdiepen zich daarbij in het bedrijf en zijn huidige situatie. Daarna voeren zij een omzetanalyse uit en een kwalitatief marktonderzoek onder afnemers en/of potentiële afnemers. Aan de hand van de resultaten stellen zij het plan inclusief financiële onderbouwing op.

### Wat levert dit op voor een opdrachtgever?

- Een frisse blik op het huidige salesproces
- Actuele en concrete informatie over afnemers en/of concurrenten (bij een professioneel marktonderzoekbureau kost dat al gauw duizenden euro's): een groep van 4 studenten kan heel wat onderzoek verrichten
- Een concreet plan als antwoord op de gegeven uitdaging
- Leads die mogelijk uit het onderzoek voortvloeien

## Investeer in de medewerkers van de toekomst

### Wat vragen we van de opdrachtgever

- Enige begeleiding: ervaring met eerdere opdrachtgevers leert dat een groep van 4 studenten redelijk selfsupporting is en niet meer begeleiding vraagt dan een individuele student
- Ruimte voor de studenten om in de eerste helft één dag per week en in de tweede helft ongeveer twee dagen per week bij de opdrachtgever op locatie te kunnen werken
- Informatie voor de studenten over de organisatie, doelstellingen en huidige salesaanpak
- Het beschikbaar stellen van kwantitatieve informatie over de omzetopbouw op klantniveau
- De bereidheid om kwalitatief onderzoek (interviews) te laten doen onder afnemers en/of potentiële afnemers
- B2B: deze opdracht is specifiek gericht op organisaties die producten of diensten aan andere organisaties leveren

### Wat doet Windesheim Flevoland?

Vanuit de opleiding worden de studenten intensief begeleid, zowel inhoudelijk als procesmatig, door docenten met veel praktijkervaring in marketing en sales. De docenten denken actief met de studenten mee over de verkoopuitdaging.

Indien nodig wordt alle informatie vertrouwelijk behandeld, dit wordt vastgelegd in een 3-partijenovereenkomst.

### CONTACT

De contactpersoon voor dit Comakership is Johan Muit, [j.muit@windesheimflevoland.nl](mailto:j.muit@windesheimflevoland.nl) of 088 - 469 64 34.

### MEER INFORMATIE

Heeft u een specifieke opdracht voor studenten van Windesheim Flevoland? Aarzel niet en meld uw opdracht aan op [onze website](#).

Voor meer informatie over Comakerships kunt u ook terecht bij het Servicepunt Windesheim Flevoland via

- [servicepunt@windesheimflevoland.nl](mailto:servicepunt@windesheimflevoland.nl)
- of door te bellen met 088 - 469 66 88