

SENIOR ACCOUNTMANAGER

Een goede deal begint niet met een sponsorpakket, maar met begrijpen wat een bedrijf nodig heeft.

FC Emmen zoekt een ervaren Senior Accountmanager die nieuwe zakelijke partners aan onze club weet te verbinden en bestaande relaties verder wil laten groeien.

Iemand die graag aan tafel zit bij ondernemers, kansen ziet en commerciële gesprekken ook daadwerkelijk weet om te zetten in resultaat. Maar ook iemand die begrijpt dat een langdurig partnership niet ophoudt zodra de handtekeningen zijn gezet.

WAT GA JE DOEN?

Als Senior Accountmanager werk je dagelijks aan de commerciële groei van FC Emmen. Je beheert een eigen portefeuille met belangrijke zakelijke relaties, maar bent daarnaast nadrukkelijk verantwoordelijk voor het binnenhalen van nieuwe partners. Je gaat actief de markt op, bouwt je netwerk verder uit en zoekt bedrijven die passen bij FC Emmen.

Daarbij verkoop je niet simpelweg een bord langs het veld of een stoel in de businessclub. Je wilt weten wat een organisatie wil bereiken en kijkt vervolgens welke combinatie van sponsoring, zichtbaarheid, hospitality, activatie of zakelijke verbinding daarbij past.

Je voert zelfstandig commerciële gesprekken, maakt voorstellen, onderhandelt over voorwaarden en zorgt ervoor dat kansen ook daadwerkelijk worden omgezet in samenwerkingen.

Daarnaast houd je scherp zicht op commerciële kansen en weet je wanneer het juiste moment is om een relatie verder uit te bouwen. Vanuit jouw ervaring neem je binnen de commerciële activiteiten van FC Emmen vanzelfsprekend een senior rol in.

JE HOUDT JE ONDER ANDERE BEZIG MET HET:

- Actief benaderen en aantrekken van nieuwe zakelijke partners;
- Beheren en verder uitbouwen van belangrijke sponsorrelaties;
- Voeren van verlengings- en uitbreidingsgesprekken;
- Ontwikkelen van commerciële voorstellen en maatwerkpartnerships;
- Verkopen en ontwikkelen van mogelijkheden rondom sponsoring, hospitality, zakelijke events en activiteiten;
- Signaleren en actief opvolgen van nieuwe commerciële kansen bij bestaande en potentiële partners, binnen en buiten de regio;
- Ontwikkelen van relaties binnen Drenthe, Noord-Nederland en waar interessant daarbuiten;
- Professioneel vastleggen en opvolgen van commerciële afspraken;
- Vertegenwoordigen van FC Emmen tijdens wedstrijden, zakelijke bijeenkomsten en netwerkevenementen;
- Samen met collega's zorgen dat afspraken met partners ook daadwerkelijk tot leven komen.



Je werkt daarbij veel samen met collega's van onder andere Marketing & Communicatie, Horeca & Events en Financiën.

WIE ZOEKEN WIJ?

We zoeken vooral iemand die bewezen heeft commercieel resultaat te kunnen boeken.

Je bent gewend om zelf nieuwe contacten te leggen en vindt acquisitie een vanzelfsprekend onderdeel van je werk. Tegelijkertijd krijg je energie van het onderhouden van relaties en het zoeken naar mogelijkheden om een bestaande samenwerking verder uit te bouwen.

Je begrijpt ondernemers, kunt goed luisteren en weet wanneer je moet adviseren, maar ook wanneer het tijd is om een goed gesprek om te zetten in een concrete samenwerking.

Je beschikt over:

- HBO werk- en denkniveau;
- Meerdere jaren relevante commerciële ervaring, bijvoorbeeld als senior accountmanager, business developer of commercieel adviseur;
- Aantoonbare ervaring met B2B-acquisitie;
- Ervaring met het zelfstandig voeren van commerciële gesprekken en onderhandelingen;
- Ervaring met het beheren en uitbreiden van zakelijke relaties;
- Een resultaatgerichte en ondernemende manier van werken;
- Het vermogen om gestructureerd te werken met leads, afspraken, contracten en commerciële doelstellingen.

Een relevant zakelijk netwerk in Drenthe of Noord-Nederland is een duidelijke pré.

Ervaring binnen betaald voetbal is niet noodzakelijk. Affiniteit met sport, voetbal, hospitality of zakelijke dienstverlening helpt natuurlijk wel.

WIE PAST BIJ FC EMMEN?

Je hoeft bij ons niet degene te zijn die tijdens een netwerkborrel het hardst praat.

We zoeken liever iemand die oprechte interesse toont, goed luistert, afspraken nakomt en een week later nog precies weet waar een ondernemer tegenaan liep.

Iemand die gemakkelijk contacten legt, maar ook betrouwbaar genoeg is om relaties jarenlang aan FC Emmen te verbinden.

Je bent zelfstandig, nuchter en houdt van korte lijnen. Je ziet werk liggen en pakt het op. Tegelijkertijd weet je dat de beste commerciële resultaten vaak ontstaan wanneer verschillende disciplines binnen de club goed samenwerken.

Dat past bij onze kernwaarden: Samen, Authentiek en Eigenzinnig.



vandaglas
expert partners in glass

WAAROM FC EMMEN?

Werken bij FC Emmen betekent werken in een omgeving die nergens helemaal mee te vergelijken is.

Op maandag bespreek je met een bestaande partner hoe de samenwerking verder kan worden uitgebouwd. Een dag later zit je bij een ondernemer die nog nooit iets met betaald voetbal heeft gedaan. En rondom een thuiswedstrijd ontvang je relaties die je normaal gesproken alleen aan de andere kant van een vergadertafel spreekt.

Je werkt vanuit De Oude Meerdijk en krijgt een zelfstandige commerciële rol waarin je daadwerkelijk invloed hebt op de verdere groei van de club.

Daarbij bieden we:

- Een zelfstandige en verantwoordelijke commerciële functie binnen een betaald voetbalorganisatie;
- Veel ruimte voor eigen initiatief, ondernemerschap en het ontwikkelen van nieuwe commerciële kansen;
- De mogelijkheid om te werken binnen en verder te bouwen aan een groot en divers zakelijk netwerk;
- Een dynamische werkomgeving vanuit De Oude Meerdijk, met korte lijnen en veel afwisseling;
- Ruimte voor persoonlijke en professionele ontwikkeling;
- 25 vakantiedagen per jaar bij een fulltime dienstverband;
- Overige arbeidsvoorwaarden volgens de regelingen van FC Emmen.

Het betreft een fulltime functie voor 40 uur per week.

INTERESSE?

Zie jij kansen waar anderen ze laten liggen? Kun jij ondernemers aan FC Emmen verbinden én ervoor zorgen dat ze jarenlang aan onze club verbonden willen blijven?

Dan maken we graag kennis met je!

Stuur je cv en motivatie uiterlijk **zondag 18 oktober 2026** naar sollicitatie@fcemmen.nl onder vermelding van Senior Accountmanager.

Voor vragen over de functie kun je tevens contact opnemen met sollicitatie@fcemmen.nl. De startdatum bepalen we in overleg.

Wij werven voor deze vacature zelf. Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt daarom niet op prijs gesteld.