

**1. BEZEICHNUNG DES ZEUGNISSES (NL)**

**Diploma Beroepsonderwijs**  
**Kwalificatie: (Junior) accountmanager**  
**Kwalificatiedossier: Commercieel medewerker**

In der Originalsprache

**2. ÜBERSETZTE BEZEICHNUNG DES ZEUGNISSES (DE)**

**Zeugnis über eine Berufsausbildung**  
**Qualifikation: (Junior-) Accountmanager**  
**Qualifikationsdossier: Kaufmännischer Angestellter**

Diese Übersetzung besitzt keinen Rechtsstatus.

**3. PROFIL DER FERTIGKEITEN UND KOMPETENZEN**

Die wichtigsten Aufgaben eines (Junior-) Accountmanagers sind:

Kernaufgabe 1: Untersucht den Markt und erstellt Pläne

- 1.1 Sammelt Kunden-, Produkt- und Marktinformationen
- 1.2 Macht Vorschläge für den Verkaufsplan
- 1.3 Erstellt einen Aktivitätenplan
- 1.4 Führt Account-Analysen durch
- 1.5 Erstellt Account-Pläne
- 1.6 Koordiniert die Ausführung von Verkaufs- und Accountplänen und evaluiert die Pläne

Kernaufgabe 2: Handelt den gesamten Verkaufsprozess ab

- 2.1 Bereitet die gesamte Verkaufsabwicklung/das Verkaufsgespräch vor
- 2.2 Akquiriert Kunden und/oder Aufträge
- 2.3 Verkauft produktbezogen
- 2.4 Verkauft bedarfsorientiert
- 2.5 Schreibt Angebote und macht diese
- 2.6 Verhandelt mit dem Kunden/Partner
- 2.7 Führt Aftersales durch
- 2.8 Überwacht den Fortschritt des Verkaufsverlaufs auf dem Konto

Kernaufgabe 3: Baut Geschäftskontakte auf und pflegt diese

- 3.1 Signalisiert und bearbeitet Reklamationen
- 3.2 Führt Werbeaktivitäten durch
- 3.3 Verwaltet die Kontakte

**4. BERUFLICHE TÄTIGKEITSFELDER**

Der (Junior-) Accountmanager arbeitet in sowohl klein- und mittelständischen Unternehmen (KMU) wie auch in Großunternehmen. Er ist häufig unterwegs zu und zu Besuch bei Kunden/Accounts und ist selbstständig tätig. Der (Junior-) Accountmanager bedient mit dem Accountteam eine Reihe von Accounts. Mit diesen Accounts pflegt er intensiven Kontakt. Er denkt in der Verkaufsphase gemeinsam mit dem Kunden über Gesamtlösungen nach und versucht weitestgehend Maßarbeit zu liefern.

**\* Erläuterung**

Dieses Dokument wurde entwickelt, um zusätzliche Informationen über einzelne Zeugnisse zu liefern. Es besitzt selbst keinen Rechtsstatus. Die vorliegende Erläuterung bezieht sich auf die Entschlüsse 93/C 49/01 des Rates vom 3. Dezember 1992 zur Transparenz auf dem Gebiet der Qualifikationen und 96/C 224/04 vom 15. Juli 1996 zur Transparenz auf dem Gebiet der Ausbildungs- und Befähigungsnachweise, sowie auf die Empfehlung 2001/613/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 10. Juli 2001 über die Mobilität von Studierenden, in der Ausbildung stehenden Personen, Freiwilligen, Lehrkräften und Ausbildern in der Gemeinschaft.

Weitere Informationen finden Sie unter: <http://europass.cedefop.eu.int>

© Europäische Gemeinschaften 2002 - Version 2010

## 5. AMTLICHE GRUNDLAGE DES ZEUGNISSES

<p><b>Bezeichnung und Status der ausstellenden Stelle</b> Das Zeugnis über den Abschluss der Ausbildung ist von der Examenskommission der Ausbildungseinrichtung, an der die Ausbildung gemacht wurde, unterzeichnet.</p>	<p><b>Name und Status der nationalen/regionalen Behörde, die für die Beglaubigung/Anerkennung des Abschlusszeugnisses zuständig ist</b> Ministerium für Bildung, Kultur und Wissenschaft</p>																				
<p><b>Niveau des Zeugnisses (national oder international)</b> Qualifikationsniveau 4 der niederländischen Qualifikationsstruktur BVE Merkmale: berufsunabhängige Fähigkeiten, wie taktisches und strategisches Handeln. Der auf diesem Niveau Ausgebildete trägt eigene Verantwortung, und zwar nicht im ausführenden Sinn wie bei Kontrolle und Begleitung, sondern eher formale, organisatorische Verantwortung. Des Weiteren gehört das Entwickeln neuer Vorgehensweisen zum Aufgabenpaket. NLQF-Niveau 4 - EQF-Niveau 4 - ISCED 3A</p>	<p><b>Bewertungsskala/Bestehensregeln</b></p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 5%;">10</td><td>ausgezeichnet</td></tr> <tr><td>9</td><td>sehr gut</td></tr> <tr><td>8</td><td>gut</td></tr> <tr><td>7</td><td>befriedigend</td></tr> <tr><td>6</td><td>ausreichend</td></tr> <tr><td>5</td><td>mangelhaft</td></tr> <tr><td>4</td><td>ungenügend</td></tr> <tr><td>3</td><td>sehr ungenügend</td></tr> <tr><td>2</td><td>schlecht</td></tr> <tr><td>1</td><td>sehr schlecht</td></tr> </table>	10	ausgezeichnet	9	sehr gut	8	gut	7	befriedigend	6	ausreichend	5	mangelhaft	4	ungenügend	3	sehr ungenügend	2	schlecht	1	sehr schlecht
10	ausgezeichnet																				
9	sehr gut																				
8	gut																				
7	befriedigend																				
6	ausreichend																				
5	mangelhaft																				
4	ungenügend																				
3	sehr ungenügend																				
2	schlecht																				
1	sehr schlecht																				
<p><b>Zugang zur nächsten Ausbildungsstufe/Berufen</b> Nach dieser Ausbildung gibt es die Aufstiegsmöglichkeit zum FH-Studium. Der (Junior-) Accountmanager kann in die Funktion eines (Senior-) Accountmanagers und Gebietsmanagers aufsteigen. Besonders die Studiengänge Handelswirtschaft, Small Business &amp; Retailmanagement sowie die FH-Fachrichtung Sales- und Accountmanagement kommen in Betracht.</p>	<p><b>Internationale Abkommen</b> Der Beruf (Junior-) Accountmanager ist in den Niederlanden nicht reglementiert. Die Ausbildung zu diesem Beruf auf Qualifikationsniveau 4 ist jedoch in der europäischen Richtlinie 2005/36/EG, geändert durch Richtlinie 2013/55/EU, geregelt. Die reglementierten Ausbildungen bieten Zugang zu reglementierten Berufen auf dem Niveau eines Diploms nach Artikel 11 dieser Richtlinie.</p>																				
<p><b>Rechtsgrundlage</b> Gesetz über Erwachsenenbildung und Berufsbildenden Unterricht (WEB), Code Zentralregister Berufsausbildungen (crebo): 93801 Die Ausbildung für diese Qualifikation wird ab dem 1. August 2008 angeboten.</p>																					

## 6. OFFIZIELL ANERKANNTE WEGE ZUR ERLANGUNG DES ZEUGNISSES

<p>Die sekundäre Berufsausbildung (mbo) hat zwei Lehrwege: den berufsausbildenden Lehrweg (bol) und den berufsbegleitenden Lehrweg (bbi). Im berufsausbildenden Lehrweg besteht der Unterricht hauptsächlich aus Theorie in der Schule. Der Umfang des Praxisteils (Berufspraxisausbildung) liegt zwischen 20 % und 60 %. Im berufsbegleitenden Lehrweg liegt der Umfang der berufspraktischen Ausbildung bei über 60 %. Der Auszubildende arbeitet vier Tage in der Woche in einem Lehrbetrieb und geht für die Theoriefächer einen Tag pro Woche zur Schule. Im Prinzip können beide Lehrwege eingeschlagen werden, es hängt aber von der Ausbildungsstelle ab, welcher Lehrweg angeboten wird.</p>	
<p><b>Durchschnittliche Dauer des Unterrichts/der Ausbildung bis zum Abschlusszeugnis</b></p>	<p><b>4 Jahre (6400 Stunden Studienaufwand) (je nach Vorausbildung)</b></p>
<p><b>Zugang</b> Das Abschlusszeugnis des berufsvorbereitenden Sekundarunterrichts (vmbo) für den Lehrweg <i>kaderberoepsgericht, gemengd</i> oder <i>theoretisch</i>, oder eine Ausbildung mit vergleichbarem Niveau.</p>	

## 7. ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN

<p>Die sekundäre Berufsausbildung in den Niederlanden basiert auf Qualifikationsdossiers, die eine oder mehrere Qualifikationen enthalten. Die in Teil 3 und 4 aufgenommenen Informationen stammen direkt aus dem vom Kenntniszentrum erstellten Qualifikationsdossier. Das vollständige Qualifikationsdossier ist unter <a href="http://www.kwalificatiesmbo.nl">www.kwalificatiesmbo.nl</a> einsehbar, nur auf Niederländisch.</p> <p>Ergänzende Informationen, einschließlich einer Beschreibung des nationalen Qualifikationssystems, ist beim National Reference Point (NRP) für Berufsausbildung für die Niederlande erhältlich: <a href="http://www.nlgrp.nl">www.nlgrp.nl</a>.</p> <p>SBB ist vom Ministerium für Bildung, Kultur und Wissenschaft als NRP anerkannt.</p>
---

