



Junior Accountmanager Partnerships

- HBO
- Tilburg
- Klant & Markt(/vakgebieden/klant-markt)
- 32 tot 34 uur
- 3.265 - 4.806

Reageer t/m 14-10-2025

Jouw baan

Bij CZ werken we met betekenis, daadkracht en als één team.

We nemen verantwoordelijkheid, tonen lef, blijven leren en maken impact. Samen zetten we ons elke dag in voor toegankelijke en betaalbare zorg voor iedereen.

Als junior accountmanager bij CZ ben jij het eerste aanspreekpunt voor onze strategische partners en de verbindende schakel met het zorgverzekeringsbedrijf: signaleert, verbetert, coördineert en zorgt dat samenwerking écht werkt. Je werk is nooit saai vanwege de diversiteit aan inhoud van de materie en rollen die jij vervult.

- Je voert overleg met contactpersonen van onze partners over voortgang van diverse projecten, operationele verbeteracties binnen het zorgverzekeringsbedrijf, financiën en IT.??
- Je behartigt de belangen van de partners binnen CZ én je behartigt de belangen van CZ binnen de partners.?Hebben onze partners wensen, dan onderzoek jij de haalbaarheid en wenselijkheid hiervan. Heeft het zorgverzekeringsbedrijf wensen of eisen vanuit wetgeving en/of toezichthouders
- Je initieert verbeteringen in processen en procedures. Je haakt relevante stakeholders aan en treedt op als coördinator.?
- Je zorgt ervoor dat knelpunten niet escaleren; je bent een verbinder met een groot oplossend vermogen en tactisch in communicatie.?
- Je checkt of ontwikkelingen en veranderingen binnen CZ ook van toepassing zijn op onze partners.?
- En je rapporteert over servicelevels van onze partners aan het zorgverzekeringsbedrijf en vice versa.?

Jouw team

Jij bent van groot belang

Bij de afdeling Partnerships staan klanten centraal. Werkgevers, intermediairs en samenwerkingspartners als Nationale Nederlanden / OHRA, ING en de Politie Zorg Polis. Samen met hen werken we met een team van 20 mensen aan onze ambitie om bij te dragen aan de doelen van CZ. ?

Onze aandachtsgebieden zijn relatiemanagement, commercie en digitalisering in B2B klantrelaties. We werken in multidisciplinaire teams mee aan diverse projecten binnen en buiten onze divisie Klant &

Markt. ?

Het team is hecht, betrokken bij alles waar CZ en onze partners voor staan en heeft focus op resultaat.??

Naast een fijne en open werksfeer zijn er diverse mogelijkheden om opleidingen en trainingen te volgen om je kennis en vaardigheden van een junior niveau naar een hoger niveau te tillen.

Dit krijg je van ons

- **Ontwikkelmogelijkheden**

Keuze uit ruim aanbod opleidingen en trainingen

- **Dynamische omgeving**

Divisie Marketing en Verkoop typeert zich als een snelle, dynamische omgeving!

- **Goede werk privé balans**

Hybride werken met thuiswerkregeling

Jouw profiel

Dit neem je mee naar onze organisatie

- Je hebt een afgeronde HBO opleiding gerelateerd aan marketing en/of relatiemanagement.??
- Ervaring met klantbediening in een B2B2C omgeving en is een pré, interesse en feeling op dit vlak een must. Hierbij voel je de zakelijke context waarin we werken goed aan. ?
- Je hebt vaardigheid in stakeholdermanagement.??
- Je hebt ambitie om op persoonlijk en zakelijk vlak te groeien en een drive om hierin de komende jaren te investeren.??
- Van nature neem je je omgeving makkelijk mee in je enthousiasme voor je relaties waardoor je plannen weet te realiseren. ?
- Je bent een netwerker die breed oplossingsgericht kan denken en handelen. Je creëert draagvlak en legt snel verbanden en relaties.
- Je bent organisatie sensitief, communiceert met de juiste tact en kunt waar nodig ook stevig acteren. Als er problemen zijn ga jij 'aan' en zorg je er als 'troubleshooter' voor dat de klant zich gezien en gehoord voelt.
- Je denkt scherp en analytisch en ziet uitdaging in het werken binnen een markt die continu in beweging is. Buiten de geijkte paden zie je kansen die je op een natuurlijke en positieve manier omzet naar resultaat.
- Je hebt lef, bent ondernemend en zoekt continue naar mogelijkheden om de ambities van onze partners in de markt invulling te geven. Je weet van aanpakken, bent, flexibel en krijgt energie van diversiteit in je werk.

Onze vragen

Een motivatiebrief is niet nodig, in plaats daarvan ontvangen we graag jouw antwoord op de volgende drie vragen:

- Wanneer heb jij de verwachtingen van een klant kunnen overtreffen? Wat heb je precies gedaan om aan de behoeften van de klant te voldoen?

- Kun je een voorbeeld geven van een situatie waarin je een beslissing moest nemen waarbij zowel het klantbelang als het organisatiebelang een rol speelden? Hoe heb je deze belangen afgewogen?
- Je hebt een goed voorstel uitgewerkt en moet dit gaan toelichten aan je belangrijkste stakeholders. Hoe bereid je jezelf voor op dit gesprek? En wat zijn voor jou de belangrijkste aandachtspunten in je gesprek?

Heb je vragen over deze vacature?

Neem dan gerust contact op met Petra via email petra.zwolle-knoop@cz.nl(mailto:petra.zwolle-knoop@cz.nl).

Mail (mailto:petra.zwolle-knoop@cz.nl)