



Senior Accountmanager

- HBO
- Tilburg
- Klant & Markt(/vakgebieden/klant-markt)
- 34 tot 38 uur
- 5.432 - 7.761

Reageer t/m 25-10-2026

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.

Ben jij een ervaren accountmanager die kansen ziet waar anderen uitdagingen zien? Krijg je energie van het opbouwen van duurzame relaties en het voeren van strategische gesprekken met zakelijke partners? Begrijp jij dat AI, data en digitale zelfservice het routinecontact steeds verder overnemen en menselijke aandacht juist onderscheidend blijft bij complexe, strategische en relationele vraagstukken? Dan zijn wij op zoek naar jou.?

Als senior accountmanager ben je verantwoordelijk voor het versterken en uitbreiden van ons netwerk van werkgevers en intermediairs. Je bent gesprekspartner voor HR-directies, besluitvormers en zakelijke adviseurs en ondersteunt organisaties bij complexe vraagstukken rondom gezondheid, welzijn en duurzame inzetbaarheid. Daarbij kijk je verder dan alleen collectieve zorgverzekeringen en help je klanten bij het vinden van oplossingen die bijdragen aan gezonde medewerkers en toekomstbestendige organisaties. Jouw toegevoegde waarde zit daar waar vertrouwen, beïnvloeding, empathie, bestuurlijke afwegingen en strategische keuzes centraal staan. Je beheert niet alleen bestaande relaties, maar bent ook actief in het uitbreiden van je netwerk. Je ziet commerciële mogelijkheden, brengt proposities onder de aandacht en creëert nieuwe samenwerkingen die bijdragen aan de groei van CZ Zakelijk.

Dit ga je doen als senior accountmanager:

- Je bouwt en onderhoudt duurzame relaties met werkgevers, intermediairs en andere relevante stakeholders.
- Je signaleert commerciële kansen binnen bestaande en nieuwe netwerken en vertaalt deze naar concrete resultaten. Je neemt initiatief om nieuwe werkgevers en zakelijke relaties aan CZ te verbinden en vergroot zo onze positie in de markt.
- Je zoekt actief de samenwerking op binnen en buiten de organisatie om klantwaarde, partnerwaarde en maatschappelijke impact te vergroten.
- Je adviseert klanten over het ecosysteem van gezondheid op het gebied van collectieve zorgverzekeringen, bedrijfszorg en vitaliteitsoplossingen.
- Je vertegenwoordigt CZ op bijeenkomsten, evenementen en binnen relevante netwerken.

- Je draagt actief bij aan de verdere ontwikkeling van onze commerciële strategie en de transformatie naar datagedreven partnerbediening.

Jouw team

Jij bent van groot belang

Je maakt onderdeel uit van een commercieel team van 20 collega's dat zich richt op partners, werkgevers, intermediairs en andere zakelijke relaties. Samen werk je aan het versterken van onze positie in de markt en aan oplossingen die bijdragen aan de gezondheid en inzetbaarheid van werkend Nederland. Je werkt nauw samen met collega's uit verschillende disciplines, waarbij kennisdeling, samenwerking en klantgerichtheid centraal staan. Hierdoor kun je gebruikmaken van elkaars expertise en klanten optimaal ondersteunen.??

Jouw voordelen

Dit krijg je van ons

Arbeidsvoorwaarden bij CZ

Arbeidsvoorwaarden

- Je ontvangt een salaris tussen € 5432 en € 7761 bruto per maand, op basis van een 38 uren werkweek, dat past bij jouw kennis, opleiding en ervaring.
- Je ontvangt 8% vakantiegeld en een eindejaarsuitkering van 8,5%, zodat je naast een aantrekkelijk salaris kunt rekenen op mooie extra's gedurende het jaar.
- Je bouwt zorgeloos aan je toekomst met een sterke pensioenregeling via SBZ Pensioen, waarbij CZ het grootste deel van de premie betaalt.
- Je krijgt 5,5 vakantie per jaar en kunt flexibel extra verlof bijkopen, met goede regelingen voor ouderschaps-, zorg- en partnerverlof.
- Je reist op een manier die bij jou past, met een reiskostenvergoeding of een NS Business Card. Ook stimuleren we duurzaam reizen met een aantrekkelijke fietsregeling.

Bekijk het complete aanbod (</over-cz/arbeidsvoorwaarden>)

Jouw profiel

Dit neem je mee naar onze organisatie

- Je hebt ruime ervaring met het uitbreiden van zakelijke relaties met werkgevers, intermediairs of andere zakelijke klanten.??
- Je bent digitaal nieuwsgierig en volgt ontwikkelingen rondom AI op de voet. Je begrijpt welke impact nieuwe technologieën hebben op klantrelaties, dienstverlening en samenwerking met partners.
- Je communiceert overtuigend op verschillende niveaus en bouwt moeiteloos vertrouwen op bij directieleden, HR-professionals en bestuurders.
- Je neemt initiatief in het benaderen van zakelijke partners, volgt kansen actief op en maakt duidelijke afspraken over vervolgstappen.?
- Je verbindt mensen, belangen, data en proposities en weet deze samen te brengen tot slimme oplossingen met meerwaarde voor alle betrokken partijen.
- Je bent een stevige gesprekspartner die inspireert en overtuigt op inhoud. Je combineert commerciële sensitiviteit met oprechte interesse, sterke relatievaardigheden en maatschappelijke

betrokkenheid.

Onze vragen

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

- Beschrijf een situatie waarin je een bestaande zakelijke klantrelatie hebt uitgebouwd. Welke commerciële kans zag je, hoe heb je deze besproken met de klant en wat was het resultaat?
- Geef een voorbeeld van een organisatie of prospect waarmee je nog geen relatie had. Hoe heb je het eerste contact gelegd, vertrouwen opgebouwd en uiteindelijk een concrete samenwerking of opdracht gerealiseerd?
- Vertel over een gesprek dat je hebt gevoerd met een directie, HR-management of andere senior besluitvormers over een complex vraagstuk. Hoe heb je verschillende belangen in kaart gebracht, welke adviezen heb je gegeven en wat leverde dat op?

Heb je vragen over deze vacature?

Neem dan gerust contact op met Jochem via email jochem.van.heteren@cz.nl

(mailto:jochem.van.heteren@cz.nl). **Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.**

Mail (mailto:jochem.van.heteren@cz.nl)