

Accountmanager



PROVINCIE UTRECHT

Aanvraagnummer	25393	Start	1 februari 2026
Duur	6 maanden maanden	Opleidingniveau	HBO
Opties verlenging	2 x 6 maand(en)	Regio	Utrecht
Uren per week	24 - 32 uur	Einde inschrijfdatum	vrijdag 2 januari 2026
DAS opdracht	Ja	Eindtijd	09:00 uur

Uitvoeringsvoorwaarde

Met het verstrekken van de opdracht (aan de ondernemer die inschrijft op de onderhavige opdracht en voor gunning in aanmerking komt) en de Provincie Utrecht mag géén arbeidsrelatie/dienstbetrekking tot stand komen. De inschrijver dient dit te waarborgen. Bij het inschrijven op de onderhavige opdracht moet in dit kader rekening worden gehouden dat de uitvoering van de werkzaamheden plaatsvindt onder direct toezicht en leiding van de Provincie Utrecht. Dit betekent dat niet wordt voldaan aan de criteria voor zelfstandigheid zoals vereist onder de Wet Deregulering Beoordeling Arbeidsrelaties (Wet DBA). De provincie merkt hierbij op dat aan de voornoemde uitvoeringsvoorwaarde niet wordt voldaan als de inschrijver een ZZP-er is."

Organisatie

Utrecht is een provincie om trots op te zijn. Gevarieerd, bruisend en met een rijke historie. Met veel verschillende levensstijlen, culturen en persoonlijke voorkeuren. Onze regio is een topregio met een innovatieve kenniseconomie.

Het is onze opgave om de aantrekkelijkheid van onze provincie te vergroten en groei zo te faciliteren dat de kwaliteit van onze ruimte behouden blijft. Samen met inwoners, bedrijven, organisaties en andere overheden werken het provinciebestuur en medewerkers met enthousiasme en daadkracht aan een gezonde en duurzame leefomgeving. Wij willen dat iedereen in de provincie Utrecht fantastisch woont, werkt en leeft. Daarom zorgen wij voor een goede balans tussen groen en groei.

Opdracht

Over Goedopweg

Goedopweg is hét samenwerkingsverband in de regio Utrecht dat zich inzet voor een toekomst

waarin mobiliteit duurzaam, slim en bereikbaar is voor iedereen. Wij werken samen met de provincie Utrecht, gemeenten Utrecht en Amersfoort, Rijkswaterstaat en het Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat. Ons doel? Een regio die leefbaar blijft, waar mensen zich gemakkelijk en emissievrij kunnen verplaatsen.

De regio Utrecht is het kloppend hart van Nederland. Dat brengt kansen én uitdagingen: drukte op de wegen, groeiende steden en de noodzaak om onze CO₂-uitstoot drastisch te verminderen. Goedopweg pakt deze uitdagingen aan door werkgevers en reizigers te helpen anders te reizen. Denk aan het stimuleren van fietsen, OV, deelmobiliteit en hybride werken. We zetten in op gedragsverandering, innovatieve oplossingen en samenwerking met bedrijven, overheden en maatschappelijke partners.

Onze ambitie is groot: in 2050 reist iedere Utrechter emissievrij. Daar werken we elke dag aan met concrete projecten, slimme tools en een aanpak die écht verschil maakt. Wil jij bijdragen aan deze beweging? Dan is dit jouw kans.

Werkgeversbenadering

Het grootste team binnen Goedopweg is de Werkgeversbenadering. Samenwerken met werkgevers betekent dat Goedopweg 'onder de motorkap' meekijkt. Dit doen we door inzicht te bieden in het huidige woon- werk en zakelijk verkeer en het potentieel in kaart te brengen voor medewerkers om anders, minder of meer gespreid te reizen. Goedopweg brengt beleid en regelingen in kaart en adviseert hoe deze ten gunste van duurzaam reizen aan te passen. We bieden ondersteuning bij het verduurzamen van mobiliteitsbeleid en gerichte maatregelen op het gebied van regelingen, voorzieningen en gedrag. We doen dat 1-op-1 met grote werkgevers, via specifieke branche aanpakken en door middel van gebiedsgerichte samenwerkingen. Hiermee bereiken we ook de grote aantallen MKB-werkgevers in onze provincie.

Over Goedopweg

Goedopweg is hét samenwerkingsverband in de regio Utrecht dat zich inzet voor een toekomst waarin mobiliteit duurzaam, slim en bereikbaar is voor iedereen. Wij werken samen met de provincie Utrecht, gemeenten Utrecht en Amersfoort, Rijkswaterstaat en het Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat. Ons doel? Een regio die leefbaar blijft, waar mensen zich gemakkelijk en emissievrij kunnen verplaatsen.

De regio Utrecht is het kloppend hart van Nederland. Dat brengt kansen én uitdagingen: drukte op de wegen, groeiende steden en de noodzaak om onze CO₂-uitstoot drastisch te verminderen. Goedopweg pakt deze uitdagingen aan door werkgevers en reizigers te helpen anders te reizen.

Denk aan het stimuleren van fietsen, OV, deelmobiliteit en hybride werken. We zetten in op gedragsverandering, innovatieve oplossingen en samenwerking met bedrijven, overheden en maatschappelijke partners.

Onze ambitie is groot: in 2050 reist iedere Utrechter emissievrij. Daar werken we elke dag aan met concrete projecten, slimme tools en een aanpak die écht verschil maakt. Wil jij bijdragen aan deze beweging? Dan is dit jouw kans.

Waarom deze functie?

De vraag naar ondersteuning groeit. We willen meer werkgevers bereiken én bestaande relaties versterken. Daarom zoeken we mensen die het verschil maken. Als

Accountmanager/Mobiliteitsgids ben jij het eerste aanspreekpunt. Je legt contact, overtuigt en opent deuren, zodat werkgevers kennismaken met de mogelijkheden van duurzame mobiliteit.

Wat ga je doen?

Als Accountmanager/Mobiliteitsgids

- Benader je actief werkgevers, van MKB tot grootbedrijf. Feitelijk opereer je als een acquisiteur voor Goedopweg.
- Leg je uit hoe Goedopweg kan helpen en maak je afspraken voor vervolggesprekken.
- Zorg je dat alle contacten en voortgang worden vastgelegd in ons CRM.
- Werk je samen met gebiedsregisseurs en adviseurs om plannen uit te voeren.
- Signaleer je behoeften en trends in de markt en vertaal je deze naar input voor proposities, campagnes en interne afdelingen.

Wat breng je mee?

- Je bent **communicatief sterk**, luistert actief en weet door te vragen om de echte behoefte boven tafel te krijgen.
- Je hebt lef, **doorzettingsvermogenen** laat je niet snel uit het veld slaan.
- Je weet hoe je **werkgevers in beweging krijgt**, zodat ze daadwerkelijk stappen zetten.
- Je werkt **zelfstandig**, en zoekt actief samenwerking in het team.
- Je hebt **inhoudelijke kennis van duurzame mobiliteiten** kunt dit vertalen naar praktische oplossingen.
- HBO+ werk- en denkniveau.
- Minimaal 3 jaar ervaring in relatiemanagement en acquisitie, bij voorkeur richting werkgevers.

Wat jij van ons mag verwachten?

Bij ons krijg je niet alleen een functie, maar een rol waarin jouw ideeën en inzet zichtbaar verschil maken. Jij werkt mee aan een programma dat de regio Utrecht toekomstbestendig maakt – en daar heb je zelf invloed op. Dit betekent voor jou:

- **Hybride werken:** Flexibiliteit om thuis te werken, gecombineerd met werken op locatie bij werkgevers in de provincie en op het Provinciehuis in Utrecht. Onze samenwerkdagen zijn maandag en/of woensdag.
- **Ruimte voor invloed:** Denk mee over strategie, draag actief bij aan het verbeteren van ons programma door kansen te spotten en werkgevers in beweging te krijgen.
- **Een gezellig, gedreven team vol kennis:** Samenwerken met ervaren professionals, met veel afwisseling, een goede dosis humor en volop mogelijkheden om van elkaar te leren.
- **Maatschappelijke impact:** Jij helpt mee om mobiliteit in de regio Utrecht en Amersfoort slimmer en duurzamer te maken – een bijdrage die ertoe doet.
- **Goede ondersteuning:** Je werkt met goed ingerichte systemen en processen, zodat jij je kunt focussen op waar je energie van krijgt.
- **Sterke basis achter je:** Je staat niet alleen – achter Goedopweg staan organisaties als de provincie Utrecht, gemeenten en landelijke partners. Dat betekent stabiliteit, slagkracht en toegang tot een groot netwerk.

Toevoeging

Voor het uitvoeren van de opdracht wordt vanuit de provincie Utrecht verwacht dat de opdrachtnemer haar eigen (ICT) middelen inzet. Indien gedurende de opdracht blijkt dat er extra bedrijfsmiddelen nodig zijn om het product of dienst te kunnen leveren/verlenen, dan zal opdrachtnemer deze zelf bekostigen.

Vereisten / knock-outcriteria

1. Inschrijver voldoet aan de gestelde uitvoeringsvoorwaarde zoals bovenaan benoemd in de uitvraag;
2. 'Bring your own device' is van toepassing. Bij de uitvoering van de opdracht worden geen IT-middelen ter beschikking gesteld. Onder IT-middelen wordt verstaan: laptop, telefoon en toebehoren;
3. Aantoonbare afgeronde opleiding op minimaal hbo bachelor niveau;
4. Minimaal 3 jaar aantoonbare werkervaring in de afgelopen 5 jaar in een commerciële of accountmanagementfunctie, bij voorkeur in mobiliteit, duurzaamheid of gerelateerde sectoren;

5. Beschikbaar per 1 februari 2026 voor minimaal 24 tot 32 uur.

Selectiecriteria te beoordelen door Flextender (weging, totaal 100 punten)

6. Aantoonbare werkervaring met het opzetten en onderhouden van relatienetwerken in zowel publieke als private sector (benoem in het CV waar dit is opgedaan) (20 punten);
7. Minimaal 4 jaar aantoonbare werkervaring in de afgelopen 5 jaar in een accountmanagementfunctie, bij voorkeur in mobiliteit, duurzaamheid of gerelateerde sectoren(30 punten);
8. Aantoonbare werkervaring bij een overheidsorganisatie of in opdracht van een overheidsorganisatie als accountmanager (10 punten);
9. Een maximum uurtarief van €95,- exclusief btw, inclusief reiskosten woon-werkverkeer en parkeerkosten (20 punten);
10. Het registreren, actualiseren en beheren van relaties en netwerkgegevens binnen een CRM-systeem (benoem dit duidelijk in het cv waar dit is opgedaan) (20 punten).

Geef in het cv duidelijk aan in hoeverre u / de door u aangeboden kandidaat aan het bovengenoemde profiel voldoet.

Competenties

- Relatiebouwer: Je legt makkelijk contact en onderhoudt duurzame relaties.
- Overtuigingskracht: Je weet werkgevers te enthousiasmeren voor verandering en te overtuigen van de meerwaarde van mobiliteitsoplossingen.
- Analytisch & procesmatig sterk: Je houdt overzicht over inhoud én proces, je bewaakt de voortgang en gebruikt data om bij te sturen.
- Netwerkvaardig: Je beweegt soepel op verschillende niveaus, van directie tot werkvloer.
- Resultaatgericht: Je hebt een scherp oog voor kansen, werkt doelgericht en weet ambities en plannen om te zetten in concrete resultaten.

Beoordeling

Stap 1: Beoordeling Offertes op minimumeisen

De Offertes worden eerst beoordeeld op de minimumeisen die in de Offerteaanvraag zijn vermeld. De controle van de Offerte vindt plaats op daadwerkelijke inhoud en naar waarheid, hierbij kan eventueel ook contact gezocht worden met derden. Offertes die voldoen aan de minimumeisen worden geselecteerd voor Stap 2 in de beoordeling. De Offertes die niet voldoen worden niet verder beoordeeld.

Stap 2: Selectie tien (10) Offertes die aan de opdrachtgever worden voorgelegd

Offertes die voldoen aan de minimumeisen worden in onderlinge vergelijking op de in de Offerteaanvraag genoemde “selectiecriteria” beoordeeld in Stap 2. De tien (10) Offertes die het beste scoren op bovengenoemde criteria worden geselecteerd voor Stap 3 in de beoordeling. Bij een gelijke score is het uurtarief doorslaggevend. De overige Offertes worden niet voorgelegd aan de opdrachtgever voor verdere beoordeling.

Stap 3: Uitnodiging voor een selectiegesprek

De opdrachtgever beoordeelt de tien (10) offertes van in onderlinge vergelijking op de volgende gunningscriteria.

- Relevante werkervaring op soortgelijke opdrachten.
- Relevante werkervaring bij soortgelijke organisaties.

De drie (3) Offertes die na deze beoordeling het beste scoren op de beoordeelde gunningscriteria gaan door naar Stap 4 (Selectiegesprek). De kandidaten worden uitgenodigd voor een gesprek. De overige kandidaten worden niet uitgenodigd voor een gesprek.

Stap 4: Selectiegesprek

In het selectiegesprek wordt door de Opdrachtgever nader geverifieerd in hoeverre de betreffende Offertes voldoen aan de minimumeisen en criteria die genoemd zijn bij Stap 2 en Stap 3.

Daarnaast wordt getoetst op de in de Offerteaanvraag genoemde competenties. Het selectiegesprek wordt gevoerd met minimaal twee vertegenwoordigers van de organisatie. De kandidaten dienen op elke competentie minimaal een voldoende te scoren. Indien geen van de geselecteerde kandidaten op alle competenties minimaal een voldoende scoort zal Stap 3 van de beoordeling worden herhaald.

De opdracht wordt gegund aan de Gegadigde die naar het oordeel van de organisatie het beste voldoet aan de in de Offerteaanvraag genoemde competenties. Alle overige Inschrijvers worden geïnformeerd dat de opdracht niet aan hen wordt gegund. Er wordt een opschortende termijn gehanteerd ter behandeling van eventuele bezwaren.

Functieschaal

Deze functie is ingedeeld in functieschaal 10. Deze functie is verbonden aan de desbetreffende CAO van de opdrachtgever inzake de inlenersbeloning.

Fee Flextender

Flextender brengt voor deze opdracht geen fee in rekening bij de winnende leverancier.

Benodigd aantal professionals

2.

CV-eisen

Maximaal 5 pagina's, opgesteld in het Nederlands, minimaal 2 referenties.

Planning

De gesprekken bij de opdrachtgever zijn gepland op vrijdag 9 januari 2026 en dinsdag 13 januari 2026. De kandidaten die hiervoor uitgenodigd zijn, ontvangen uiterlijk op 7 januari 2026 bericht.

Overige kandidaten ontvangen na de gesprekken bericht over de voortgang van deze inhuuropdracht.

Overige informatie

- De opdrachtgever zal om een Verklaring Omtrent het Gedrag (VOG) vragen.
- Het facturatieproces van deze opdracht verloopt middels de facturatiemodule van Flextender. Indien u de opdracht gegund krijgt, ontvangt u een handleiding.
- Indien opdrachtnemer personeel ter beschikking stelt, staat opdrachtnemer in het handelsregister geregistreerd als bedrijf dat personeel ter beschikking stelt (conform Waadi).

Meer informatie

Vragen kunnen ingediend worden tot vrijdag 26 december 2025. De vragen en bijbehorende antwoorden worden uiterlijk op maandag 29 december 2025 gepubliceerd op onze website.

Inhoudelijke vragen kunt u indienen bij Flextender, via de onderstaande button. Vragen omtrent de procedure kunt u telefonisch stellen. Flextender is bereikbaar op telefoonnummer 035-7510777.

De reactietermijn van deze inhuuropdracht duurt tot vrijdag 2 januari 2026, 09:00 uur. Tot die tijd kunt u reageren.