



[Edukans](#) is een internationale NGO gespecialiseerd in onderwijs. Wij creëren wereldwijd kansen zodat kinderen en jongeren met vertrouwen hun toekomst vormgeven. Edukans werkt aan: kwalitatief goed basisonderwijs, banen voor jongeren, onderwijs in noodsituaties en gelijke kansen voor jongens en meisjes.

Opgericht in 2002 als Nederlandse NGO zijn we gegroeid naar een kleinschalige internationale NGO met landenkantoren in 4 focuslanden met een jaarmzet van € 7 mln. Edukans heeft de ambitie om meer impact te realiseren door niet alleen op individueel schoolniveau te werken, maar ook door structureel in te zetten op het verbeteren van lerarenopleidingen, beroepsopleidingen en nascholing.

Om ons daarbij te ondersteunen zijn wij op zoek naar een gedreven en enthousiaste

## accountmanager scholen

(32-36 uur per week)

### De functie

Als accountmanager scholen versterk je Edukans als toonaangevende organisatie die onderwijs in Nederland en in ontwikkelingslanden met elkaar verbindt. Je ontwikkelt onze scholen-strategie en bedenkt creatieve acties om het onderwijs in Nederland bij internationale samenwerking te betrekken. Je promoot en verkoopt de Edukans programma's en acties bij scholen, bovenschoolse besturen en verenigingen. Daarnaast werf je deelnemers voor deze programma's, zoals [Going Global](#), [World Teacher](#) en [Schoolmaatjes](#). Je vertegenwoordigt ons richting belangrijke onderwijspartners en versterkt onze positie in het onderwijsveld (PO, VO, MBO, HBO en WO). In deze functie werk je primair vanuit huis en ben je gemiddeld 1 keer per week op kantoor.

Dit betekent dat je ...

- Bestaande relaties en partnerships onderhoudt en uitbouwt, nieuwe samenwerkingsverbanden verkent en nieuwe relaties aangaat (met name besturen en directies).
- Onze programma's en acties voor scholen (door)ontwikkelt en realiseert, in lijn met de doelstellingen.
- Onze vrijwillige relatiebeheerders begeleidt.
- Ontwikkelingen en trends in de onderwijsmarkt signaleert en vertaalt naar kansen.
- De haalbaarheid van deze kansen op basis van een product-draft, marktinschatting en financiële forecast toetst.

### Jouw profiel

Ben jij toe aan een nieuwe uitdaging en wil jij samen met ons aan de slag voor beter onderwijs? Om deze functie tot een succes te maken beschik jij over:

- Minimaal hbo werk- en denkniveau en stevige relevante werkervaring, bij voorkeur in het onderwijs of een NGO.
- Kennis van het onderwijs en inzicht in de ontwikkelingen in deze sector.
- Kennis van en ervaring met projectmanagement en -ontwikkeling.
- Een commerciële drive en aantoonbare verkoopervaring.
- Goede sociale en communicatieve vaardigheden, zodat jij een stevige gesprekspartner bent.
- Lef, authenticiteit, een growth mindset en de capaciteit om in een veranderende omgeving te floreren.
- Uitstekende mondelinge en schriftelijke uitdrukkingsvaardigheid in het Nederlands en Engels.

- Bij voorkeur woon je in Midden-Nederland.

### **Competenties**

- Innovatief
- Ondernemend
- Samenwerken en netwerken
- Resultaat- en klantgericht
- Analytisch vermogen

### **Ons aanbod**

Kom je bij ons werken dan mag je rekenen op:

- De kans om samen met ons te werken aan onderwijs voor kinderen en jongeren in ontwikkelingslanden.
- De mogelijkheid je professioneel en persoonlijk te ontwikkelen.
- Een zelfstandige en uitdagende functie in een inspirerende en veranderende internationale werkomgeving.
- Een prettige, informele werksfeer.
- Een enthousiast, betrokken en professioneel team van 23 collega's op het hoofdkantoor en 25 collega's in de landenkantoren.
- Ruimte voor thuiswerken en flexibele werktijden.
- Een jaarcontract met uitzicht op een contract voor onbepaalde tijd.
- Een salaris van min. €2.638,09 tot €4.350,10 (bij een fulltime dienstverband) en goede secundaire arbeidsvoorwaarden, waaronder een 13<sup>e</sup> maand en een leaseauto.

### **Interesse en sollicitatie**

Spreekt deze uitdagende functie je aan en herken jij je in het profiel? Dan zien we jouw sollicitatie graag tegemoet. In je cv en motivatiebrief weet je ons te overtuigen van je professionaliteit en geschiktheid voor de functie. Je kunt je sollicitatie uiterlijk **19 januari 2022** richten aan David Karelse via [d.karelse@karelse Recruitment.nl](mailto:d.karelse@karelse Recruitment.nl). Heb je nog vragen over Edukans, de functie of procedure dan staat David je graag te woord op 0682568838.

We zijn op korte termijn op zoek naar een nieuwe collega. Daarom gaan we graag z.s.m. met je in gesprek. Wanneer wij voldoende sollicitaties hebben ontvangen, kunnen we besluiten om de vacature eerder te sluiten.

*Edukans verwacht van haar medewerkers dat zij zich integer gedragen en zorgvuldig rekening houden met de rechten en belangen van anderen. Het opvragen van referenties maakt onderdeel uit van de procedure. Bij aanname vragen we je om een Verklaring Omtrent het Gedrag en vragen we je onze Gedragscode te ondertekenen.*