



**Marc Appelman**

**Account Executive**

*“We zien de vruchten van ons werk dagelijks terug op de talloze objecten op straat”*

**1) Wat houdt je functie precies in?**

“Als Account Executive ben ik de contactpersoon voor adverteerders, reclame- en mediabureaus. Met de mediabureaus ben je voortdurend vakinhoudelijk aan het sparren, bijvoorbeeld over wat de beste media-inzet is voor een klant. Met de klant zelf denk je mee over de vorm van hun campagne.”

**2) Hoe ziet een gemiddelde werkdag er uit?**

“Dat verschilt per dag en dat is wel zo prettig. JCDecaux heeft Het Nieuwe Werken omarmd en dat houdt in dat we zelf een weekplanning maken, zonder dat we gebonden zijn aan specifieke werktijden en werkplekken. We hebben heel veel vrijheid en dat is erg fijn. Ik denk dat ik 50% van de dag bezig ben met het adviseren van klanten en 50% met de uitwerking daarvan.”

**3) Wat vind je het leukst aan je werk?**

“Aan de ene kant heb je veel vrijheid, aan de andere kant heb je ook veel verantwoordelijkheid. Je draagt met het behalen van jouw target bij aan de beoogde omzet. Die target is niet alleen een doel, maar ook een uitdaging. Ik haal de meeste voldoening uit mijn werk wanneer we door een goede campagneopzet en indeling een zo groot mogelijk bereik onder de doelgroep van de klant hebben kunnen realiseren, terwijl we ook binnen het door de klant gestelde budget zijn gebleven.”

**4) Wat vind je leuk aan JCDecaux?**

“Dat we de vruchten van ons werk iedere dag overal om ons heen terugzien. We zitten op een mooie plek langs de Zuidas en worden omgeven door de objecten waar de door ons verkochte campagnes op zijn te zien. Ook vind ik het leuk dat we veel verschillende disciplines in huis hebben. Zo zit bijvoorbeeld een deel van de technische dienst en de afdeling die de contracten met de gemeenten verzorgt in hetzelfde pand. Je hebt dus automatisch veel contact met de rest van de keten.”

**5) Waarom heb je voor JCDecaux gekozen?**

“Ik heb vroeger telefonische verkoop gedaan en wilde dit deel van het vak, het accountmanagerschap, leren. Aan de ene kant leek het me een uitdaging om me in te zetten voor een gezamenlijke target, aan de andere kant wilde ik leren om de schakel te zijn tussen meerdere partijen, die elk hun eigen belangen hebben. De internationale allure van JCDecaux heeft ook een rol gespeeld in mijn beslissing om hier te komen werken.”

**6) Hoe is je loopbaan bij JCDecaux tot nu toe verlopen?**

“Als Account Executive krijg je een relatief rustige regio onder je hoede, in mijn geval Noordoost Nederland. Met Amsterdam als uitvalsbasis begon ik met de verkoop van lokale campagnes. Na vier maanden heb ik het pakket lokaal Amsterdam gekregen. Een mooie stap. Ik kan je vertellen dat dit bijzonder motiverend werkt.”

**7) Welke uitdagingen zie je nog binnen JCDecaux?**

“Uiteraard wil ik doorgroeien naar een landelijk klantenpakket. Ik wil graag met tot de verbeelding sprekende bedrijven om de tafel zitten om hen te adviseren over de best mogelijke campagneopzet.”