



Vacature

Accountmanager

Als Accountmanager bij Social Capital in de regio Den Haag – Leiden werk je op het snijvlak van commercie en maatschappelijke impact. Je bent verantwoordelijk voor het realiseren van groei én het creëren van kansen voor medewerkers door hen succesvol te laten doorstromen naar externe partners.

In deze rol bouw je aan duurzame samenwerkingen met organisaties die waarde hechten aan sociale detachering. Je beheert bestaande accounts, ontwikkelt nieuwe partnerships en weet onze dienstverlening te vertalen naar commerciële kansen. Daarmee lever je een directe bijdrage aan zowel de omzet als de ontwikkeling van mensen. Je bent dagelijks dus bezig met impact maken!

Dit ga je doen!

In deze rol krijg je de ruimte om zichtbaar verschil te maken: voor zowel organisaties als de mensen met wie je werkt. Je bent commercieel gedreven en weet kansen om te zetten in concrete resultaten, terwijl je tegelijkertijd oog houdt voor de ontwikkeling en duurzame inzetbaarheid van medewerkers. Je bouwt aan sterke partnerships, adviseert organisaties en zorgt voor de juiste match tussen mens en werkplek. Met jouw energie, overtuigingskracht en vermogen om duurzame relaties op te bouwen realiseer je groei die verder gaat dan alleen cijfers.

Samengevat ga je dus het volgende doen:

- Realiseren van commerciële groei met oog voor duurzame impact;
- Aantrekken van nieuwe partners die passen bij de visie en doelstellingen;
- Opbouwen en versterken van langdurige, waardevolle samenwerkingen;
- Inzicht creëren via gestructureerde registratie en doelgerichte rapportages;
- Signaleren van marktontwikkelingen en vertalen naar concrete kansen voor Social Capital;



Dit ben jij:

Je bent een energieke accountmanager die zich thuis voelt in een rol waar commercie en maatschappelijke impact samenkomen. Je hebt al ervaring opgedaan in een commerciële of relatiegerichte rol en bent klaar om daarin een volgende stap te zetten. Je leert snel, pakt verantwoordelijkheid en krijgt energie van het boeken van zichtbare resultaten.

Relaties opbouwen gaat je van nature goed en je weet hoe je vertrouwen creëert bij verschillende gesprekspartners. Tegelijkertijd ben je nieuwsgierig en ontwikkelgericht: je wilt jezelf blijven verbeteren en staat open voor feedback.

Daarnaast:

- Werk je **doelgericht** en zet je stappen om commerciële resultaten te behalen
- **Schakel** je makkelijk tussen verschillende gesprekspartners en niveaus
- **Communiqueer** je helder en kom je professioneel en **betrouwbaar** over
- Neem je **initiatief** en pak je kansen **zelfstandig** op
- Bouw je **actief** aan je netwerk en weet je **relaties** te onderhouden
- Heb je **overtuigingskracht** en durf je je standpunt in te nemen
- Werk je **gestructureerd** en zorg je dat je administratie en opvolging op orde zijn
- Je begrijpt en omarmt ons **circulair arbeidsproces** volledig en weet dit overtuigend te vertalen bij opdrachtgevers. Je bent in staat om jouw commerciële inzicht te combineren met de ontwikkeling van onze medewerkers en ons bedrijf.

Wie zijn wij?

Social Capital is een sociaal, groeiend en innovatief bedrijf, actief in meerdere arbeidsmarktregio's. Binnen onze organisatie werken medewerkers met een structurele begeleidingsbehoefte. Onze jobcoaches en leidinggevendenden coachen en begeleiden medewerkers met bijvoorbeeld neurologische, psychische, lichamelijke of verstandelijke beperkingen, maar ook mensen die door sociale of maatschappelijke omstandigheden extra ondersteuning nodig hebben.

Social Capital maakt een inclusieve arbeidsmarkt bereikbaar via eigen



exploitaties en publiek-private samenwerking. We zijn ontstaan uit een fusie van verschillende Sociale bedrijven. De organisatie bestaat uit een sociale detacheringstak en een divers aantal ondersteunende exploitaties in verschillende markten en arbeidsmarktregio's.

Onze medewerkers werken binnen onze eigen exploitaties (Happy Tosti, Juni Lekkernijen, Lekker Brood, Prael Amsterdam en Den Haag) en bij externe partners (o.a. Hutten Catering, Het Scheepvaartmuseum en de Johan Cruijff Arena).

Wij geloven in en werken met elkaar vanuit de volgende kernwaarden:

1. Regel één: Als je doet wat je leuk vindt, komt de rest vanzelf.

2. We handelen primair sociaal. We houden rekening met en handelen naar de wensen en behoeften van iedereen in de organisatie. We willen duurzame sociale impact maken door mensen die normaal aan de zijkant staan te verbinden met reguliere werkgevers- en nemers.

3. We staan voor ontwikkeling. Ontwikkeling in de breedste zin van het woord. Een betaalde baan voor wie dat niet vanzelfsprekend is en we moedigen collega's voor wie dat wel zo is aan om kansen te pakken. Dat geldt ook voor de verschillende merken: we streven naar beweging en groei.

4. Verbinden werkt! We geloven in samenwerking en doen bijna niets alleen: als iedereen doet waar die goed in is krijg je het beste resultaat. We werken op basis van vertrouwen met een groot aantal publieke en private partners.

5. We streven naar duurzame keuzes voor een betere wereld. Daar waar mogelijk kiezen we voor duurzaamheid, no-waste en circulariteit. Enthousiast over de functie en voel je je al helemaal thuis in onze kernwaarden? Ga dan samen met ons het avontuur aan!

Wat kun je van ons verwachten?

- Betekenisvol werk in een groeiend bedrijf met fijne collega's. Jouw werk draagt direct bij aan een inclusieve arbeidsmarkt!



- De functie is parttime (minimaal 24 en maximaal 32 uur) en de startdatum is in overleg met als uiterlijke start 1 juni 2026;
- Je zult starten met een 7 maanden contract (waarvan 1 maand proeftijd), maar onze intentie is om uiteindelijk een duurzame samenwerking met elkaar aan te gaan;
- Je werkt het grootste deel van je tijd in de regio Den Haag en Leiden. Daarnaast bezoek je wekelijks (nieuwe) partners in en rond omgeving Den Haag en Leiden. Je vindt het in ieder geval niet erg om te reizen voor je werkzaamheden.
- Een bruto voltijds salaris (op basis van 40 uur) tussen €2841 en €3308 op afhankelijk van ervaring en competenties;
- Reiskostenvergoeding (zelfs als je op de fiets komt!);
- 25 vakantiedagen (wanneer je voltijd werkt), een pensioenregeling, telefoonkostenvergoeding en laptop in bruikleen;
- Ruime mogelijkheden om jezelf door te ontwikkelen in een uitdagende functie;
- 25% korting op alle publieke horecalocaties van Social Capital, zoals een lekkere tosti bij Happy Tosti of bij de heerlijke broden van Lekker Brood.

Herken jij jezelf hierin en krijg je nu al zin om te beginnen? Dan horen we graag van je! Mail jouw cv en motivatie naar ikwerk@socialcapital.nl t.a.v. Aytana Nabi.

Tot snel!