

Afdeling Verkoop
 Naam Manager en functie Bas Born, Sales Manager MKB
 Voorgesteld voor positie Binnendienst Acquisitie

Groep: Geef aan tot welke groep deze functie behoort:

<input type="checkbox"/> Management team	<input type="checkbox"/> Inkoop	<input type="checkbox"/> Project Mgmt & Control
<input type="checkbox"/> Marketing	<input type="checkbox"/> Marketing Communication	<input type="checkbox"/> Serviceondersteuning
<input checked="" type="checkbox"/> Verkoop- Rayon	<input type="checkbox"/> Solutions	<input type="checkbox"/> Magazijn
<input type="checkbox"/> Verkoop- Key Accounts	<input type="checkbox"/> Implementatie services	<input type="checkbox"/> Financier
<input type="checkbox"/> Verkoop- Ondersteuning	<input type="checkbox"/> TD	<input type="checkbox"/> P&O

Samenvatting van de positie: Beschrijf in 3-5 zinnen wat de positie inhoud..

De Binnendienst Acquisitie heeft als primaire taak nieuwe klanten aan te boren en bestaande klanten in de verschillende districten verder helpen ontwikkelen door gerichte belactiviteiten. De Binnendienst Acquisitie zal gebruik moeten maken van district klantlijsten, mailbestanden en de district managers om de omzet in de districten te vergroten. Hij zal hierbij tevens afspraken maken voor de DM om nieuwe klanten, welke niet telefonisch tot koop kunnen worden aangezet, te bezoeken.

Essentiële werkzaamheden: Beschrijf in 4- 5 bulletpunten waar de primaire werkzaamheden uit bestaan

% van de tijd	Omschrijving
40%	~ Outbound calling op nieuwe klanten
40%	~ Outbound calling op bestaande klanten
10%	~ Opmvolging van Marketing communicatie Leads
10%	~ Opmvolging & Classificatie leads van Vendoren

Bijkomende werkzaamheden: Beschrijf in 4- 5 bullet punten de bijkomende werkzaamheden

- ~ Bijwerken bellijsten met relevante data omtrent opportuniteiten
- ~ Interne communicatie naar de verschillende sales teams omtrent uitkomsten klantcontact

Kern Prestatie Indicatoren

- ~ Vast/Variabel verdeling: 90/10%
- ~ Omzet/KPI verdeling: 50/50%
- ~ Omzet (Ja/Nee): Ja
- ~ Brutobijdrage (Ja/Nee): Nee
- ~ Omzet/Bijdrage type: Districten Totaal

KPI's:

Specificeer de top 3 KPI's

- ~ # Nieuwe klanten
- ~ # Afspraken
- ~ % Conversie belacties

Opleiding: Identificeer wat voor opleidingsniveau benodigd is voor deze rol.

	<u>Opleidingsniveau</u>	<u>Noodzaak</u>	<u>Voorkeur</u>
_____	Geen opleiding		
_____	MBO	X	
_____	HBO		X
_____	Universitair		
_____	Andere:		
_____		

Algemeen werkervaring: *Hoeveel werkervaring is benodigd voor deze positie.*

Ervaring met opleidingsniveau

_____ Geen ervaring nodig
 1 - 2 jaar ervaring
_____ 2 - 4 jaar ervaring
_____ 4 - 5 jaar ervaring
_____ 5 - 7 jaar ervaring
_____ 7+ jaar ervaring

Ervaring zonder opleidingsniveau

_____ Geen ervaring nodig
_____ 1 - 2 jaar ervaring
 2 - 4 jaar ervaring
_____ 4 - 5 jaar ervaring
_____ 5 - 7 jaar ervaring
_____ 7+ jaar ervaring

Verdere beschrijving van de ervaring:

Ervaring in commerciële functies binnen verkooporganisaties, ervaring in telefonisch acquireren en verkopen.

Vaardigheden benodigd:

Computer: MS Office
Mentaal: Stressbestendig
Fysiek: Een goed werkend gehoor

Reizen:**Frequentie**

_____ Lokaal (1-2 uur eenrichting)
_____ Landelijk (3-4 uur eenrichting)
_____ Buitenland

Soort

<u>Intellectuele competenties</u>		Min. acceptabel	Commentaar
<i>Intelligentie</i>	Het vermogen af te vragen, abstract te denken, dingen en talen te begrijpen en te leren.		
<i>Probleem oplossend vermogen</i>	Het vermogen om situaties en omstandigheden te onderkennen en hieruit heldere conclusies te trekken en deze om te zetten tot actie..		
<i>Creativiteit</i>	Het genereren van ideeën ter verbetering van werkprocessen, nieuwe producten en diensten. Het verzinnen van betere alternatieven.		
<i>Pragmatisch</i>	Betrokken in praktische zaken.	X	
<i>Risiconemend</i>	Bereidheid tot het nemen van risico's ondanks mogelijke verlies of schade	X	
<i>Educatie</i>	Kennis verkregen door leren en instructies.		
<i>Ervaring</i>	De diepte van kennis en vaardigheden verkregen door ervaring over tijd.		

<u>Persoonlijke competenties</u>		Min. acceptabel	Commentaar
<i>Integriteit</i>	Waarden als eerlijkheid, oprechtheid en open..		
<i>Weerstand</i>	Instaat om te gaan met moeilijke situaties.	X	
<i>Organisatie en planning</i>	Het formuleren van een set met acties en het vinden van wijze om deze te implementeren.		
<i>Onafhankelijkheid</i>	Bereidheid om te acteren op eigen visie en opinie. De mate waarin men zich laat controleren of beïnvloeden..		
<i>Stress Management</i>	De mate waarin kan worden om gegaan met stress en druk.	X	
<i>Zelfkennis</i>	Het vermogen zich te doorgronden.		
<i>Aanpassingsvermogen</i>	Het vermogen te veranderen of zich zelf aan te passen aan de veranderende omstandigheden	X	

Eerste Indruk	Geeft een positieve indruk op andere gedurende het initieel gesprek		
Luisteren	Letten op wat wordt verteld en dit begrijpen. Bij de ander aangeven dat we luisteren en laten merken dat we het begrijpen..	X	
Team Player	De mate waarin wij participeren in het collectief en onze betrokkenheid in het geheel.	X	
Assertiviteit	Constant in staat om win-win scenario's te creëren in communicatie over en weer met klant, baas of collega's. .		
Mondelinge communicatie	Effectief overbrengen van de boodschap door word, toon en lichaamstaal.	X	
Geschreven communicatie	Effectief overbrengen van de boodschap in geschreven taal.		

Gedrevenheidscompetenties

Energie	Emotioneel en fysiek gedrevenheid om werk te verzetten	X	
Passie	Mate van enthousiasme, diepte en positieve emotie		
Ambitie	Een sterke drijf voor succes	X	
Volharding	Aanhoudendheid en volharding in het bereiken van zijn doel.		

Commerciële competenties

Klantgerichtheid	De mate waarin de verkoper rekening houdt met het perspectief van de klant	X	
Relatiebeheer/Netwerken	De mate waarin geïnitieerde relaties worden uitgebouwd en er een hechte band wordt verkregen		
Overtuigingskracht	De mate waarin de verkoper de relatie met de klant stuurt dat de klant de route kiest die in het belang is van de verkoper.	X	
Doelgerichtheid	Om kunnen gaan met het behalen omzet en marge druk en zijn plan trekken het doel te bereiken of te overtreffen.	X	
Onderhandelen	De mate waarin de verkoper om kan gaan met het oplossen van conflicten en een collectieve win-win situatie bereiken.		