

Medewerker SALES

Bij deze functie ligt de nadruk op:

- **Verkoop en promotie gesprekken voeren**
(relatiebeheer, overtuigen, luisteren, inleven, enthousiasmeren, voordeel uitdragen, communiceren, bewijzen, scoren, vasthouden, doorzetten, vragen stellen, inspelen, meeveren, opportunisme, kansen zien)
- **Klanten adviseren, informeren, uitleg geven en demonstreren**
(deskundigheid, adviseren, ervaring delen, kennis overdragen, helpen, goodwill kweken, relatie bouwen)
- **Aanbiedingen, offertes en commerciële voorstellen maken, opvolgen en afronden**
(maatwerk maken, vasthouden, jagen, scoren, overtuigen, bijsturen, vastleggen, optimaliseren)
- **Leads genereren en opvolgen**
(cold calling, opportunisme, communicatie, vragen, noteren, kansen ruiken, jagen, doorzetten)

Dit is een functie met veel klantcontact , en vereist goede communicatie vaardigheden en representativiteit.

Deze functie vereist een professionele, commerciële en resultaat gerichte instelling.

Deze functie vereist verkooptalent en overtuigingskracht .

Deze functie vereist een gedreven, enthousiaste, competitie mentaliteit met scoringsdrang.

In deze functie moet alert worden ingespeeld op de behoeften van de klant: creativiteit en flexibiliteit zijn belangrijk

In deze functie zijn een deskundige uitstraling en het vermogen tot innemend adviseren belangrijk.

Bij deze functie hoort productkennis en kennis van de toepassing, markt en concurrentie. Dit vereist een gedreven leerhouding en interesse in verdieping in deze informatie.

Deze functie vereist mensenkennis en gevoel voor verhoudingen en relaties

Er wordt gewerkt aan telefoon, in winkel/showroom, in ons trainingscentrum, per email, op beurzen en bij klanten op locatie.

We zoeken :

- Kennis en ervaring in de beauty en evt. ook podo branche
- Woonachtig nabij Oss
- Resultaatgerichte commerciële werkhouding
- Opleiding op MBO/HBO niveau
- Ervaring met commercie
- Commitment, betrokkenheid, motivatie en drive (geen 9 -5 mentaliteit)
- Kunnen luisteren en vragen stellen. En overtuigend spreken.
- Goede communicatieve vaardigheden (schriftelijke en mondeling)
- Creatieve taalvaardigheid (schriftelijk en mondeling)
- Verkooptalent en overtuigingskracht,
- “Ik ga er nu op af en zal scoren” mentaliteit
- Representativiteit , aimabele persoonlijkheid
- Aanvallende instelling (wachten of doorschuiven past niet)
- Mensenkennis en gevoel voor relaties en verhoudingen
- Scoringsdrang en doorzettingsvermogen
- Vaardigheid op het gebied van onderhandelen
- Probleemoplossende en creatieve instelling
- Eerlijke en betrouwbare mentaliteit
- Flexibiliteit, aanpassingsvermogen en inleefvermogen
- Volwassen zelfstandigheid en discipline
- Collegialiteit en teamgeest
- Ambitie / enthousiasme / trots