

Functie **Area salesmanager international** **01.09.01**

Discipline Marketing en sales (textiel/tapijt)
Modint, ZEIST

Positie in de organisatie

Rapporteert aan verkoopleider

Geeft leiding aan 30 buitenlandse agenten (functioneel)

Functiedoel

Realiseren van verkoopdoelstellingen voor de eigen deelmarkt zodanig dat aan gestelde doelen t.a.v. omzet en winstgevendheid wordt voldaan.

Initiëren en mede begeleiden van productontwikkelingen zodanig dat een bijdrage wordt geleverd aan regelmatige assortimentvernieuwing.

Resultaatverwachting

Resultaatgebieden	Kernactiviteiten	Resultaatcriteria
Opgestelde plannen	<ul style="list-style-type: none"> - verzamelen van omzetgegevens en voeren van gesprekken met importeurs/agenten over (toekomstige) marktontwikkeling en gewenste promotionele ondersteuning e.e.a. in 3 vreemde talen - opstellen van de jaarlijkse omzetprognose voor de eigen deelmarkten (per land en product/marktsegment) - formuleren van omzetdoelstellingen per land en product/marktsegment i.o.m. de leidinggevende - opstellen van marketingplan voor de eigen deelmarkt, inhoudende de begrote promotionele ondersteuning d.m.v. promotiemateriaal, brochures, beursdeelname e.d. - informeren importeurs en agenten over marketing- en omzetdoelstellingen (stellen van targets) 	<ul style="list-style-type: none"> - juiste omzetprognoses - mate waarin plannen bijdragen aan de doelen t.a.v. omzet en winstgevendheid
Uitgevoerde plannen	<ul style="list-style-type: none"> - selecteren van importeurs en buitenlandse agenten, opstellen van proefcontract, evalueren resultaten in proefperiode en opstellen contract en ter goedkeuring voorleggen - optimaliseren van bestaande contacten (importeurs, agenten en rechtstreekse klanten) en aanboren van nieuwe contacten - voeren van overleg met en sturen/informeren van importeurs en agenten m.b.t. marktwerking, leverings- en toepassingsmogelijkheden en prijsstelling, alsmede geven van commerciële en technische ondersteuning - zorgdragen voor offertes, toezending van stalen, verkoopdocumentatie e.d. - voeren van onderhandelingen over prijzen, leverings- en betalingscondities, kortingen e.d. met importeurs en rechtstreekse klanten in 3 vreemde talen - overleggen met leidinggevende inzake afwijkingen op 	<ul style="list-style-type: none"> - realisatie van plannen - omzet en winstgevendheid - resultaat van onderhandelingen - effectiviteit van klachtbehandeling en probleemoplossing

Functie **Area salesmanager international** **01.09.01**

Discipline Marketing en sales (textiel/tapijt)
Modint, ZEIST

Resultaatgebieden	Kernactiviteiten	Resultaatcriteria
	<p>geldende richtlijnen</p> <ul style="list-style-type: none"> - overleggen met afnemers over door financiën en administratie gesignaleerde betalingsachterstanden en aandringen op nakoming - zorgen voor oplossing van klachten over onvolkomenheden in leveringen hiertoe overleggen met afnemer, beoordelen van aard en omvang van klacht, doen van voorstellen ter afdoening, e.e.a. binnen gestelde grenzen en raadplegen van interne functionarissen en overleggen met leidinggevende van overige klachten 	
Bijgehouden marktontwikkelingen	<ul style="list-style-type: none"> - verzamelen van marktgegevens door bezoeken aan afnemers, contacten met importeurs/-agenten, beursbezoek en het raadplegen van vakliteratuur - vergelijken of laten vergelijken van concurrentieproducten met eigen producten - verzamelen van informatie bij afnemers en agenten m.b.t. de toegepaste marktinstrumenten door concurrenten - opstellen van conclusies en bevindingen in rapporten en presenteren in de commerciële vergadering - beschikbaar stellen aan productontwikkelingszaken van concurrenten 	<ul style="list-style-type: none"> - relevantie van marktinformatie - juistheid van analyses
Bijdrage aan productontwikkeling	<ul style="list-style-type: none"> - signaleren en analyseren van nieuwe ontwikkelingen voor de toegewezen product/marktsegmenten en beoordelen van mogelijkheden voor de onderneming - concretiseren van (bij afnemers levende vragen m.b.t. gewenste-) producteigenschappen - indienen van de productontwikkelingsaanvraag - voorbereiden van en deelnemen aan de besluitvorming door en informeren van de commerciële vergadering m.b.t. productverbetering en -vernieuwing voor de toegewezen P/M-combinaties - zorgdragen voor de vervaardiging van stalenboeken, verkoopdocumentatie e.d. en zorgen voor informatie aan de (vak)pers - deelnemen aan besluitvorming m.b.t. productvernieuwing in/aan collega's toegewezen P/M-combinaties 	<ul style="list-style-type: none"> - bijdrage aan assortimentvernieuwing - haalbaarheid van ingebrachte mogelijkheden - acceptatie van aangedragen vernieuwingen
Productpromotie	<ul style="list-style-type: none"> - bezoeken, evt. samen met importeur/agent, van (potentiële) afnemers en geven van producttechnische en commerciële voorlichting over bestaande en nieuwe producten - voorbereiden, samenstellen en uitvoeren van technisch- 	<ul style="list-style-type: none"> - productbekendheid - mate van verkoopbevordering - realisatie conform budget - doeltreffendheid qua inhoud, timing, vorm en frequentie

Functie **Area salesmanager international** **01.09.01**

Discipline Marketing en sales (textiel/tapijt)
Modint, ZEIST

Resultaatgebieden	Kernactiviteiten	Resultaatcriteria
	<p>commerciële productpresentaties op door importeurs/agenten georganiseerde bijeenkomsten</p> <ul style="list-style-type: none"> - organiseren van beurzen en tentoonstellingen; hiertoe opstellen, evt. in overleg met importeurs/agenten, van het tentoonstellingsbudget en voorleggen ter goedkeuring en coördineren van aanmelding, beursinrichting, -materiaal en -bemanning en geven van technische en commerciële voorlichting op beurzen 	
Overige bijdrage	<ul style="list-style-type: none"> - bijdragen aan beleidsvoorbereidende processen m.b.t. de eigen deelmarkt door het opstellen van o.a. sterke-/zwakteanalyses en markt- en productanalyses - berekenen van aan buitenlandse agenten verschuldigde halfjaarlijkse provisie, voorleggen aan chef ter fiatting en coördineren van de uitbetaling - vertalen van teksten t.b.v. de afdeling voor brochures, verkoopdocumentatie, prijslijsten e.d., alsmede verlenen van ondersteuning bij technische taalproblemen bij juridische aanspraken - zorgen voor correspondentie en bezoekverslagen en de daarbij behorende archivering 	- kwaliteit van overige werkzaamheden

Werkgerelateerde bezwaren

- Eenzijdige houding tijdens frequent verplaatsen per auto.
- Enerverende situaties bij deelname aan verkeer (intercontinentaal).
- Kans op letsel door verkeers-/vliegtuigongevallen.

Functie	Salesmanager	01.09.02
Discipline	Marketing en sales (textiel/tapijt) Modint, ZEIST	

Resultaatgebieden	Kernactiviteiten	Resultaatcriteria
	- ondersteunen van klanten in consumentenbeïnvloeding d.m.v. promotionele activiteiten	
Bijgehouden marktontwikkelingen	Bijhouden van marktontwikkelingen, concurrentieactiviteiten en bijzonderheden en rapporteren aan en bespreken van te ondernemen acties met de leidinggevende.	- relevantie van gesignaleerde marktontwikkelingen
Behandelde klachten	- onderzoeken van klachten en afhandelen van de klacht binnen de afspraken van de onderneming - bespreken van afhandeling van complexe klachten met marketing & salesmanager en afhandelen van zaken overeenkomstig besproken wijze - vastleggen van klachten en wijze van afhandeling in klachtencommissie	- effectiviteit van klachtbehandeling en probleemoplossing - afhandeling conform ondernemingsafspraken
Presterende medewerkers	- zorgen voor efficiënte werkmethoden en procedures - beoordelen van de prestaties, bijsturen, instrueren en opleiden (coachen en begeleiden) - behartigen van personeelsaangelegenheden	- mate van beschikbaarheid van medewerkers - mate van inzetbaarheid van medewerkers - mate van doelrealisatie door medewerkers
Overige bijdrage	- bezoeken en deelnemen van beurzen - deelnemen aan verkoopvergaderingen - verzorgen van de bij de functie behorende administratieve werkzaamheden	- kwaliteit van overige werkzaamheden

Werkgerelateerde bezwaren

- Eenzijdige houding tijdens autoritten.
- Hinder van enerverende situaties bij verkeersdeelname.
- Kans op letsel door verkeersdeelname.

Functie **Productmanager**

01.09.04

Discipline Marketing en sales (textiel/tapijt)
Modint, ZEIST

Positie in de organisatie

Rapporteert aan marketing- en salesmanager

Geeft leiding aan niet van toepassing

Functiedoel

Ontwikkelen van nieuwe producten voor het assortiment en positioneren van nieuwe en bestaande producten in de markt, zodanig dat een optimale verkoop gerealiseerd kan worden.

Resultaatverwachting

Resultaatgebieden	Kernactiviteiten	Resultaatcriteria
Verricht marktonderzoek	<ul style="list-style-type: none"> - bijhouden van ontwikkelingen in de markt door het volgen van acties van concurrenten - bijhouden van literatuur zowel op productgebied als op commercieel gebied - bijhouden van omzetsnelheid van producten 	<ul style="list-style-type: none"> - relevantie van marktgegevens/ gesignaleerde ontwikkelingen - bijdrage aan productenpakket
Bijdrage productontwikkeling	<ul style="list-style-type: none"> - aandragen van ideeën voor het ontwikkelen van producten binnen een bepaald marktsegment mede o.b.v. verricht marktonderzoek - onderzoeken van alle aspecten van bestaande producten teneinde te komen tot een product en een positionering in de markt, zodat producten succesvol verkocht kunnen worden door bepaalde eigenschappen en werking - ontwikkelen van nieuwe producten die succesvol verkocht kunnen worden - zorgdragen voor het uiterlijk van een product en de daarbij behorende verpakking - voorstellen doen t.a.v. prijzen aan de directie teneinde tot een prijsstelling te komen en die een zo groot mogelijke winstmarge voor de onderneming bewerkstelligt - overleg plegen m.b.t. reeds in de markt gebrachte producten over kwaliteit, acties etc. 	<ul style="list-style-type: none"> - acceptatie van aangedragen ideeën - effectiviteit t.a.v. verkoopbevordering, uiterlijk, prijzen, winstmarge
Productpromotie	<ul style="list-style-type: none"> - zorgdragen voor de promotie van de producten teneinde de verkoop van deze producten te bevorderen - adviseren t.a.v. het benodigde budget en maken van prognoses - bewaken van de leiding goedgekeurd budget en adviseren over besteding van promotiegelden - bijhouden van de omzetsnelheid en doen van voorstellen voor te ondernemen actie door aanpassing van promotiemateriaal, prijs etc. 	<ul style="list-style-type: none"> - productbekendheid - mate van verkoopbevordering - realisatie conform budget - doeltreffendheid qua inhoud, timing, vorm en frequentie

Functie	Productmanager	01.09.04
----------------	-----------------------	-----------------

Discipline	Marketing en sales (textiel/tapijt) Modint, ZEIST
------------	--

Resultaatgebieden	Kernactiviteiten	Resultaatcriteria
-------------------	------------------	-------------------

- bepalen van inhoud van gesprekken te voeren door buitendienstmedewerkers
 - verzorgen van advertenties in kranten en tijdschriften (tekst en productie)
 - bijwonen van marketing-meetings teneinde activiteiten af te stemmen met belanghebbenden
 - bijwonen van (deel) van buitendienstvergaderingen teneinde buitendienst adequaat te kunnen informeren
-

Werkgerelateerde bezwaren

- Niet van toepassing.

Functie **Teamleider sales support** **01.09.05**

Discipline Marketing en sales (textiel/tapijt)
Modint, ZEIST

Positie in de organisatie

Rapporteert aan marketing- & salesmanager met 10 medewerkers

Geeft leiding aan 3 medewerkers t.w. 1 commercieel en 2 administratief medewerkers verkoopbinnendienst

Functiedoel

Bijdragen aan de realisatie van het verkoopplan door een tijdige en juiste uitvoering van ondersteunende activiteiten teneinde mede te voldoen aan de kwantitatieve en financiële omzeteisen van de onderneming.

Resultaatverwachting

Resultaatgebieden	Kernactiviteiten	Resultaatcriteria
Aangestuurde afdelingswerkzaamheden	<ul style="list-style-type: none"> - leidinggeven aan door medewerkers te verrichten werkzaamheden m.b.t. offerte en orderbehandeling, order en klachtenadministratie en coördinatie van de communicatie tussen klanten en buitendienstmedewerkers - zorgen voor een adequate administratieve inrichting van de afdeling - verdelen van werkzaamheden, regelen van de gang van zaken - instrueren inzake de wijze van aanpak - toezien op de uitvoering van de werkzaamheden (kwalitatief en kwantitatief), bewaken van de voortgang - opsporen van en ingrijpen bij onvolkomenheden 	<ul style="list-style-type: none"> - doelmatigheid van uitgevoerde afdelingswerkzaamheden - kwantiteit en kwaliteit - effectiviteit van samenwerking
Bewaakt verkoopplan	<ul style="list-style-type: none"> - uitwerken van het verkoopplan naar productgroepen en klanten a.d.h.v. verkoopplannen en prognoses van verkopers - controleren/bewaken van de prognoses door vergelijking met actuele afnamegegevens en signaleren van geconstateerde afwijkingen aan betreffende area manager en/of leidinggevende - zorgdragen voor de bewaking van debiteurenpositie en toegekende kredietlimieten - signaleren van (dreigende) overschrijding en inschakelen van buitendienst bij betalingsachterstanden 	<ul style="list-style-type: none"> - tijdigheid en juistheid van informatie voor vaststelling resultaten, afwijkingen en bijstelling prognoses
Behandelde offertes	<ul style="list-style-type: none"> - zorgdragen voor een tijdige en juiste verstrekking van offertes aan (potentiële) afnemers, o.v.v. agenten, klant of a.d.h.v. bezoekenrapporten area managers - verzorgen van de follow-up (aanvullende informatie verstrekken) 	<ul style="list-style-type: none"> - mate van orderbevordering - duurzame relaties

Functie **Teamleider sales support** **01.09.05**

Discipline Marketing en sales (textiel/tapijt)
Modint, ZEIST

Resultaatgebieden	Kernactiviteiten	Resultaatcriteria
	<ul style="list-style-type: none"> - voeren van zakelijke besprekingen met klanten en in stand houden/-bevorderen van goede commerciële relaties, rekening houdend met verschillende belangen. E.e.a. in het Nederlands en 3 vreemde talen 	
Aangeleverde managementinformatie	<ul style="list-style-type: none"> - zorgen voor de verstrekking van managementinformatie naar leidinggevende en area managers - inwinnen van informatie bij leidinggevende en area managers m.b.t. informatiebehoefte - vaststellen van administratieve procedures en wijze van informatievoorziening naar buitendienst en andere betrokken interne afdelingen - beoordelen van gegevens, verstrekken van klant-, prijs-, product- en marktinformatie - opstellen van rapportages (kwalitatief en kwantitatief) - deelnemen aan (interne) besprekingen, presenteren van resultaten 	<ul style="list-style-type: none"> - correctheid en actualiteit van informatie - tijdige aanlevering van managementinformatie - mate waarin bijsturing kan plaatsvinden o.b.v. de aangeleverde informatie
Presterende medewerkers	<ul style="list-style-type: none"> - zorgen voor efficiënte werkmethoden en procedures - beoordelen van de prestaties, bijsturen, instrueren en opleiden (coachen en begeleiden) - behartigen van personeelsaangelegenheden 	<ul style="list-style-type: none"> - mate van beschikbaarheid van medewerkers - mate van inzetbaarheid van medewerkers - mate van doelrealisatie door medewerkers
Overige bijdrage	<ul style="list-style-type: none"> - opstellen, i.o.m. leidinggevende en area managers, van bonus- en kortingsregelingen, aanleggen en bijhouden van normen hieromtrent en informatie hierover verstrekken aan betrokken interne afdelingen - bewaken van het voorraadniveau (verkochte voorraad, vrije voorraad, voorraad halffabricaat) in administratieve zin - controleren van creditnota's, fiatteren volgens richtlijnen 	<ul style="list-style-type: none"> - kwaliteit van overige werkzaamheden

Werkgerelateerde bezwaren

- Eenzijdige houding en belasting van oog- en rugspieren bij beeldschermwerk.

Functie	Marketing medewerker	01.09.06
----------------	-----------------------------	-----------------

Discipline	Marketing en sales (textiel/tapijt) Modint, ZEIST
------------	--

Positie in de organisatie

Rapporteert aan adjunct directeur sales en marketing met ongeveer 12 medewerk(st)ers

Geeft leiding aan niet van toepassing

Functiedoel

Verzamelen, structuren, analyseren van markt- en verkoopgegevens en begeleiden van promotie- en reclameactiviteiten teneinde te kunnen bijdragen aan het commercieel beleid en aan de realisatie van de commerciële ondernemingsdoelstellingen.

Resultaatverwachting

Resultaatgebieden	Kernactiviteiten	Resultaatcriteria
Bijgehouden marktontwikkelingen	<ul style="list-style-type: none">- verzamelen en analyseren van informatie m.b.t. marktontwikkelingen in de markt- lezen van vakliteratuur- onderhouden van contacten met en verzamelen van informatie bij Europese statistiekbureaus, marktonderzoekbureaus en beroepsfederaties- selecteren van mult cliënt marktonderzoeken betreffende de eigen en aangrenzende markten en na overleg met de leidinggevende verwerven daarvan- overleggen met leidinggevende of productmanagers over te verzamelen specifieke marktinformaties en opstellen van een onderzoeksplan- opstellen van onderzoeksplannen- uitvoeren na overleg van ad-hoc marktonderzoek door het bezoeken van (potentiële) afnemers e.d. of door het selecteren van marktonderzoekbureaus en uitbesteden van onderzoek- verzamelen en structureren van markt-, product- en verkoopgegevens via agenten en productmanagers, e.e.a. ook in 3 vreemde talen- ontwikkelen en onderhouden van een marktinformatiesysteem- analyseren van markt-, product- en verkoopgegevens, signaleren van afwijkingen en trends en ontwikkelen van passende acties	<ul style="list-style-type: none">- bruikbaarheid informatie- juistheid van analyses- actualiteit markt informatie
Bijdrage aan marketingbeleid	<ul style="list-style-type: none">- voorbereiden van en ondersteunen bij het opstellen en uitvoeren van het marketingbeleid en de ondernemingsstrategie- vertalen van markt informatie naar consequenties voor het te voeren beleid- ondersteunen bij het vaststellen van het productassortiment van de onderneming	<ul style="list-style-type: none">- inzichtelijkheid van consequenties van markt informatie voor het beleid- bijdrage aan productassortiment- acceptatie van ideeën/suggesties

Functie	Marketing medewerker	01.09.06
----------------	-----------------------------	-----------------

Discipline	Marketing en sales (textiel/tapijt) Modint, ZEIST
------------	--

Resultaatgebieden	Kernactiviteiten	Resultaatcriteria
	<ul style="list-style-type: none">- aanreiken van ideeën/suggesties o.b.v. gegevensonderzoek en analyse t.b.v. de te voeren prijspolitiek, t.b.v. de verbetering van de verkooppoging (methode) en t.b.v. de introductie van nieuwe producten	
Productpromotie	<ul style="list-style-type: none">- begeleiden van promotie- en reclameactiviteiten- (mede) ontwikkelen van ideeën m.b.t. bedrijfsuitstraling en beurspresentatie- coördineren, bewaken en verrichten van uitvoerende werkzaamheden m.b.t. de uitgave van folders e.d. zoals toezien op juiste productinformatie en bewaken van deadlines, schrijven van teksten, fungeren als aanspreekpunt naar reclamebureaus- regelen van de organisatie van beurzen	<ul style="list-style-type: none">- eenduidigheid product- en bedrijfsuitstraling volgens commerciële richtlijnen- doeltreffendheid qua inhoud, timing, vorm en frequentie

Werkgerelateerde bezwaren

- Eenzijdige houding en belasting van oog- en rugspieren bij beeldschermwerk.

Functie **Accountmanager** **01.09.07**

Discipline Marketing en sales (textiel/tapijt)
Modint, ZEIST

Positie in de organisatie

Rapporteert aan salesmanager

Geeft leiding aan niet van toepassing

Functiedoel

Realiseren van gestelde doelen t.a.v. omzet en rendement in het toegewezen rayon door het verkopen en bevorderen van de verkoop van producten aan de detailhandel.

Resultaatverwachting

Resultaatgebieden	Kernactiviteiten	Resultaatcriteria
Uitgevoerd verkoopplan	<ul style="list-style-type: none"> - verkopen van producten aan de detailhandel in een toegewezen rayon - bezoeken van (potentiële) klanten met een frequentie passend binnen de afspraken vastgelegd in het verkoopplan - bespreken van prijzen, acties, kortingen, private labelovereenkomsten, afnamevolume en onderhandelen over prijzen binnen gestelde bevoegdheden/marges - afronden (administratief) van transacties door correcte en tijdige doorgave van gegevens en informatie aan verkoopbinnendienst 	<ul style="list-style-type: none"> - realisatie van omzet, rendementsdoelen, marktaandeel en collectieperformance - resultaat van onderhandelingen - correcte en tijdige afronding van verkooptrajecten
Geleverde klantadviezen	<ul style="list-style-type: none"> - geven van informatie en adviezen winkel- en etalage-indeling, displaymateriaal e.d. - geven van informatie over productspecificaties, behandelings- of verwerkingsvoorschriften - bespreken van mogelijke ondersteuning op het gebied van promotionele activiteiten 	<ul style="list-style-type: none"> - mate van verkoopbevordering - duurzame vertrouwensrelaties - klanttevredenheid over ondersteuning
Bewaakte orderstroom	<ul style="list-style-type: none"> - toezien op nakomen van afspraken inzake afnamepatronen door klanten - toezien op een juiste en tijdige uitlevering van orders - ondernemen van actie naar verkoopbinnendienst dan wel klant bij in gebreke blijven 	<ul style="list-style-type: none"> - correcte en tijdige uitlevering/afname van orders
Bewaakte omzet- en afnamepatronen	<ul style="list-style-type: none"> - analyseren van eigen omzetgegevens - bespreken van bevindingen met leidinggevende en doen van voorstellen m.b.t. bijstelling van verkoopplannen i.c. extra verkoopinspanningen om verkoopplannen te realiseren - bijdragen aan jaarplannen door formuleren van verkoopdoelstellingen per afnemer/productgebied van collectievorming/-aanpassing, prijsstellingen, promotionele activiteiten e.d. 	<ul style="list-style-type: none"> - tijdige signalering van afwijkingen t.a.v. jaarplannen en budgetten - acceptatie van bijstuuringsvoorstellen - bijdrage aan jaarplannen

Functie **Accountmanager** **01.09.07**Discipline Marketing en sales (textiel/tapijt)
Modint, ZEIST

Resultaatgebieden	Kernactiviteiten	Resultaatcriteria
Bijgehouden ontwikkelingen	<ul style="list-style-type: none">- volgen van ontwikkelingen in de markt en concurrentieactiviteiten- bespreken van bevindingen met leidinggevende, uitwerken van ideeën op het gebied van collectievorming/-aanpassing, prijsstellingen, promotionele activiteiten e.d.	<ul style="list-style-type: none">- relevantie van gesignaleerde ontwikkelingen- tijdige anticipatie op markt- en klantbehoefte- acceptatie van ideeën
Behandelde klachten	<ul style="list-style-type: none">- onderzoeken van klachten en afhandelen van de klacht binnen gegeven bevoegdheden, overleggen met leidinggevende in bijzondere gevallen en adviseren over de wijze van afhandeling- documenteren van klachten en wijze van afhandeling	<ul style="list-style-type: none">- effectiviteit van klachtbehandeling en probleemoplossing- afhandeling conform ondernemingsafspraken
Overige bijdrage	<ul style="list-style-type: none">- bezoeken van beurzen resp. deelnemen aan beurzen- deelnemen in verkoopvergaderingen- verzorgen van de bij de functie behorende administratieve werkzaamheden	<ul style="list-style-type: none">- kwaliteit van overige werkzaamheden

Werkgerelateerde bezwaren

- Eenzijdige houding tijdens autoritten.

Functie **Sales support medewerker** **01.09.08**

Discipline Marketing en sales (textiel/tapijt)
Modint, ZEIST

Positie in de organisatie

Rapporteert aan teamleider sales support

Geeft leiding aan niet van toepassing

Functiedoel

Behandelen van orders, offerteaanvragen en verzorgen van de afstemming met afnemers over leveringsmogelijkheden ter ondersteuning van de verkoop bij het realiseren van de verkoopplannen.

Resultaatverwachting

Resultaatgebieden	Kernactiviteiten	Resultaatcriteria
Verkoop- bevorderende activiteiten	<ul style="list-style-type: none">- opnemen van contact met klanten en trachten hen te bewegen tot het plaatsen van orders- adviseren inzake de samenstelling van het voorraadopakket- mede regelen en bespreken van opruimingsactiviteiten- begeleiden van bezoeken van klanten aan de onderneming	<ul style="list-style-type: none">- mate van verkoopbevordering
Orderuitvoering	<ul style="list-style-type: none">- verzorgen van de correspondentie voortvloeiend uit de werkzaamheden ook in 2 vreemde talen- behandelen van telefonisch/schriftelijk inkomende orders m.b.v. een geautomatiseerd systeem- controleren van inkomende orders op prijs, levertijd, debiteurenpositie en kredietlimiet- completeren van orders met noodzakelijke gegevens t.b.v. verdere administratieve verwerking en productie- bespreken van leveringsmogelijkheden en onduidelijkheden met klant en trachten e.e.a. op te lossen	<ul style="list-style-type: none">- accuraatheid van controles- juistheid van administratie- effectiviteit van probleemoplossingen- klanttevredenheid
Verkoopondersteuning	<ul style="list-style-type: none">- ondernemen van in- en externe acties- bewaken van de naleving van verplichtingen- bewaken van geplaatste orders, signaleren van afwijkingen en nagaan van oorzaken- overleggen met klant en/of verkoper over de wijze waarop aan de verplichtingen kan worden voldaan (o.a. manco- en klachtmeldingen)- informeren van klanten en verkopers aangaande stagnatie, achterstand e.d.- deelnemen aan verkoopbesprekingen, geven en inwinnen van informatie t.a.v. klanten, gang van zaken e.d.	<ul style="list-style-type: none">- tevredenheid over ondersteuning- tijdige signalering van afwijkingen op verplichtingen- tijdige en correcte informatieverstrekking- tevredenheid over inbreng tijdens besprekingen

Werkgerelateerde bezwaren

- Eenzijdige houding en belasting van oog- en rugspieren bij beeldschermwerk.