

FUNCTIEBESCHRIJVING “ZELFSTANDIGE SALES COACH”

Doel :

Het doel van deze functiebeschrijving is je een zo concreet mogelijk inzicht te geven in de aard van deze functie, waarvoor je interesse getoond hebt, en in de verantwoordelijkheden die ermee gepaard gaan.

Deze functiebeschrijving is niet per se volledig. Ze zal je echter precieze informatie geven over het doel van de functie waarvoor je solliciteert en de verwachtingen die ermee gepaard gaan.

Ze werd ontwikkeld onder de vorm van “vragen en antwoorden”, waardoor je tijd zal winnen en waardoor een eventueel gesprek in een tweede fase optimaal zal kunnen verlopen.

1. Welke is de exacte naam van de functie ?

De naam van de functie is Zelfstandige Sales Coach.

2. Tot welke divisie behoort deze functie?

Deze functie behoort tot de Expansie Divisie. In deze divisie worden onze diensten en producten op grote schaal gepromoot en verkocht aan nieuwe klanten.

3. Aan wie zal je rapporteren?

Je rapporteert aan de Expansie Manager.

4. Wat is het belang van deze divisie in de globale activiteiten van het bedrijf en wat zal haar relatief belang zijn in de komende 3 tot 5 jaar?

In de Expansie Divisie vinden de eerste contacten plaats tussen potentiële klanten en U-MAN. Deze contacten komen tot stand als gevolg van marketing-activiteiten of rechtstreeks door acties van de Sales Coach (bellen naar prospects). Deze divisie is dus de sleutel voor de expansie van het bedrijf.

5. Is de functie waarvoor men solliciteert een nieuwe functie, of gaat het hier om een vervanging?

Het gaat hier om een nieuwe functie. Het doel ervan is een marktsegment te bereiken (namelijk sales groepstrainingen) die we met onze huidige set-up niet bereiken.

6. Welke zijn de specifieke uitdagingen die in deze functie aangegaan moeten worden?

Er is geen gebrek aan trainingsbedrijven op de markt – van éénmanszaken tot grote organisaties. De uitdaging zal er vooral in bestaan je te differentiëren en dus potentiële klanten te overtuigen dat onze unieke aanpak voor hen de grootste ROI zal geven.

7. Wat is de markt voor deze diensten en welke zijn onze potentiële klanten?

We richten ons op kmo's en op grotere bedrijven met een kmo-mentaliteit. Voor deze Sales Trainingen mikken we op bedrijven met minimum 4 verkopers in dienst. De trainingen worden aangepast aan het soort verkoop en aan de specifieke noden en wensen van de klant, zowel qua inhoud als qua tijd.

8. Welk is het doel (de verwachte resultaten) van deze functie en hoe draagt dit bij tot de resultaten van het bedrijf?

Van de Sales Coach worden volgende resultaten verwacht: "Nieuwe klanten die via onze sales trainingen kennis maken met U-MAN en dermate tevreden zijn dat ze vervolgens interesse tonen voor de andere U-MAN diensten en producten".

9. Wat zijn de taken en verantwoordelijkheden van de functie?

Om de verwachte resultaten te bereiken zal de Sales Coach volgende acties ondernemen:

- Je maakt afspraken met gekwalificeerde potentiële klanten.
- Je bezoekt deze bedrijven, ontdekt de aanwezige wensen/noden in de eerste plaats op het vlak van sales training. Je biedt hen de training aan die aan hun behoeften beantwoordt. Je sluit de deal af met de klant.
- Je levert de afgesproken training tot tevredenheid van de klant.

- Je onderhoudt verder de relaties met de klant en stelt desgevallend andere verkoopgerelateerde diensten aan (meer training, coaching van verkopers, support bij aanwerving van verkopers, ...).
- Je blijft de klanten opvolgen en verkoopt onze unieke trainingen die zich vooral in de eerste plaats richten op de bedrijfsleider. Je kan daarbij gebruik maken van een leiderschapsanalyse en zo ontdek je de werkelijke behoefte van de klant en je speelt daarop in.
- Zo bouw je een vast cliënteel op en word je bij je klanten de vertrouwenspersoon van de bedrijfsleider.

10. Welke technische bekwaamheden zijn er vereist om succes te hebben in deze functie?

Om deze functie te kunnen vervullen is er een minimum aan kennis /competenties vereist, namelijk:

- Je staat graag voor een groep en je bent niet bang van een uitdaging (verkopers zijn niet altijd de gemakkelijkste doelgroep...).
- Je hebt een oprechte wens om de klant te helpen.
- Je kan langetermijn denken.
- Je hebt een vlotte communicatie, een goed empathisch vermogen en een gezonde assertiviteit.
- Je bent gepassioneerd door de verkoop en je wil graag jouw kennis /competenties aan anderen doorgeven.

11. Welke ervaring is er gewenst of vereist voor deze functie?

Een ervaring van een aantal jaren in de verkoop is noodzakelijk (liefst B2B).

Verder is geen speciale technische kennis vereist om in deze functie succesvol te kunnen zijn.

12. Hoe belangrijk is in deze functie teamwerk en interne coördinatie?

Hoewel je zelfstandig bent en je eigen werk organiseert, is teamwerk van cruciaal belang zowel voor je eigen succes als voor het succes van ons bedrijf. Je krijgt de steun van een gans team, maar de teamleden moeten natuurlijk over voldoende informatie beschikken. Omgekeerd moet jij ook voldoende op de hoogte gehouden worden van alle info aangaande de klanten waarvan jij de Sales Coach bent.

13. Welke zijn de professionele, persoonlijke en gedragskenmerken vereist om succes te hebben in deze functie?

a. Professionele kwaliteiten :

- Je kan een gesprek voeren op management niveau (zonder daarbij hoogdravende termen te moeten gebruiken).
- Je kan duidelijke rapporten schrijven die kort zijn, maar wel het essentiële vermelden zodat de interne medewerkers op de hoogte blijven van de stand van zaken bij je klanten.
- Je hebt zin voor orde en organisatie.

b. Persoonlijke- en gedragskwaliteiten :

- Je bent een zelfstandige die graag zelf het niveau van zijn inkomen wil bepalen, op basis van inzet, doorzetting, bekwaamheden en resultaten, maar die toch graag in een team wil werken.
- Je weet dat U-MAN haar relaties met haar klanten op eerlijkheid baseert en dat is ook jouw basishouding naar je klanten toe.
- Je kent en volgt de eerste beleidsregel van U-MAN “We leveren altijd wat we beloven”.
- Je bent sterk service-minded en houdt ervan mensen te helpen. Je weet echter ook dat veel mensen al het slachtoffer zijn geweest van niet-nagekomen mooie beloftes, wat hen erg argwanend maakt. Je zal hen dus over die “barrière” heen moeten helpen.
- Je beseft dat je enthousiasme bepalend zal zijn voor de interesse van de klanten voor de diensten die je hen aanbiedt en je zorgt er dus voor dat je enthousiasme altijd optimaal is.
- Je zorgt ervoor dat je voldoende kennis hebt over onze diensten en producten en je bent totaal overtuigd dat je aan je klanten de beste ROI kan geven.
- Je werkt voortdurend aan jezelf om je kwaliteiten als Sales Coach te verhogen.
- Je ziet het leven als een spel, met vrijheden en barrières en met telkens nieuwe uitdagingen.
- Je bent eerlijk, open en correct in je communicatie zowel naar de klanten als naar de medewerkers toe.
- Je hebt een positieve houding ten opzichte van gevoeligheden en onverwachte gebeurtenissen (zowel intern als naar klanten toe).
- Je bent zeer resultaatgericht en hebt een groot doorzettingsvermogen.
- Je bent in staat onder druk te werken.

14. Welke impact kan een goede of een slechte beslissing, genomen in deze functie, hebben op het geheel van de divisie of het bedrijf?

Een slechte beslissing kan leiden tot een ontevreden klant die geen gebruik meer wilt maken van onze diensten. Een verloren klant komt zelden terug op zijn beslissing om niet meer samen te werken.

Een ontevreden klant die zich onheus behandeld voelt, is slechte reclame voor het bedrijf.

Een goede beslissing zorgt voor een tevreden klant die de aangeleerde gegevens kan toepassen en dan kan beslissen om meer medewerkers een U-MAN opleiding te laten volgen. Dit leidt tot een win-win situatie voor iedereen.

15. Welke methode wordt er gebruikt om de resultaten van deze functie te “meten” en te “sturen”?

Hoewel je als zelfstandig Sales Coach uiteraard over een grote vrijheid beschikt, wordt er voortdurend gecoördineerd om de best mogelijke resultaten te behalen.

U-MAN houdt voor alle activiteiten van het bedrijf wekelijks statistieken bij. Dit laat toe om beslissingen te nemen op basis van feiten, en minder op basis van enkel feeling.

De statistieken die voor deze functie bijgehouden worden zijn:

- Aantal geboekte afspraken
- Aantal gesprekken met potentiële klanten
- Aantal afgeronde deals
- Aantal dagen training geleverd
- Bedrag aan up-selling
- Aantal referrals verkregen van klanten

16. Wat is er voorzien om voor een vlotte integratie in het team?

Om zowel de U-MAN organisatie als de aangeboden producten en diensten te leren kennen worden er trainingen en coördinatie-meetings georganiseerd.

EINDE VAN DE FUNCTIEBESCHRIJVING