

NIMA Functieprofiel Salesmedewerker

Niveau: NIMA A Sales

De salesmedewerker beschikt over de kennis, vaardigheden en persoonlijke en beroepscompetenties die nodig zijn om op operationeel niveau te kunnen opereren in Sales. Oftewel, om volwaardig te (gaan) functioneren als professioneel verkoper.

Salesmedewerkers werken als professioneel verkoper op Sales- of commerciële afdelingen. De aard van de bedrijven kan variëren van middenkleinbedrijf tot grote (multinationale) bedrijven. Deze bedrijven kunnen zowel profit als non-profit zijn en opereren in verschillende marktsegmenten, bijvoorbeeld in een retail-consumenten markt, of business-to-business markt.

Van (aankomende) verkopers wordt verwacht dat zij beschikken over kennis en inzicht met betrekking tot algemene verkoopgrondslagen en principes, elementaire kennis hebben van marketingbegrippen en inzicht hebben in commerciële processen die toegespitst zijn op het kopen en verkopen van goederen en diensten.

Veder wordt verwacht dat zij de vaardigheden bezitten om een verkoopgesprek te kunnen voeren en kunnen onderhandelen over de verkoop van producten en diensten. De professionele verkoper moet op operationeel verkoopniveau volwaardig kunnen functioneren in een verkooporganisatie.

De salesmedewerker kan:

- de algemene communicatietheorie beschrijven
- verschillende gesprekstechnieken benoemen en uitleggen
- de aspecten van marketing in relatie tot de klant uitleggen
- resultaten berekenen
- de belangrijkste begrippen binnen sales herkennen en benoemen
- de organisatie en de onderdelen van de organisatie benoemen
- de onderneming en de ondernemingsvormen beschrijven
- een verkoopplan opstellen
- de rollen van de verkoper in verschillende situaties beschrijven
- non-verbale signalen tijdens een gesprek herkennen
- een behoeftegericht verkoopgesprek voeren
- een productdemonstratie houden
- argumentatietechnieken uit de KVVb-matrix toepassen
- een verkoopgesprek afsluiten met de juiste afsluittechniek
- in een verkoopgesprek luister- en vraagtechnieken toepassen
- de buying grid toepassen
- klachten afhandelen
- koopsignalen herkennen en kan er adequaat op reageren
- kortingen berekenen en toepassen
- inspelen op klantgedrag op basis van klanttypologieën
- de fasen in het onderhandelingsproces toepassen
- Unique Selling Points (USP's) toepassen
- een sellogram opstellen en gebruiken