

Datum	10 juni 2024	Documentnr.	119
Autorisatie	Directeur	Pagina	1 van 1

Taken:

- Het vinden van nieuwe klanten en omzet binnen Nederland / België en volgens de standaardisaties en specificaties zoals Oertli die hanteert.
- Het realiseren van de aan de Verkoop Buitendienst toegerekende omzetverwachting.
- Het bezoeken van klanten, conform de routeplanning, en het ophalen cq retourneren van slijporders.(nevenactiviteit)
- Het conform de gewenste specificaties (tijdig) inbrengen van de verkochte orders en/ of offertes naar de Medewerkers Verkoop Binnendienst.
- Communicatie met klant en bedrijfsbureau om zo vraag en aanbod optimaal af te stemmen.
- Voeling houden met markt- en technische ontwikkelingen en deze in de organisatie brengen en mede ontwikkelen tot marktplannen en productinnovatie.
- Het (mede) organiseren en uitvoeren van beurzen en andere verkoopgeoriënteerde activiteiten.
- Relatiebeheer van bestaande- en nieuwe klanten zowel bij de klant in huis als vanuit de Oertli organisatie.
- Het rapporteren van de verkoopactiviteiten aan leidinggevende via VL.
- Het commercieel promoten van de gehele Oertli organisatie.
- Het, eventueel, begeleiden/ coachen van nieuwe en/ of onervaren Technisch Adviseurs.
- Op de hoogte zijn van interne richtlijnen/ procedures en personeelshandboek en hiernaar te (laten) handelen.

Verantwoordelijkheden:

- Realiseren van de geprognosticeerde omzet en dekkingsbijdrage.

Rapporteert aan:

- Hoofd Verkoopleiding

Ondergeschikten:

- -

Bevoegdheden:

- Onderhandelen over/ aanpassen van de verkoopprijs, zoals in de prijslijst of prijsafspraken zijn vastgelegd.

Prestatie-indicatoren:

- Houding:
 - Klantgericht, professioneel (kwaliteitsgedreven), ordelijk
 - Teamspeler
- Technisch inhoudelijk sterk
- Commercieel
- Acquisitieresultaten

Opleidings- en ervaringsprofiel:

- MBO/HBO werk- en denkniveau
- Commercieel sterk
- Kennis en/ of ervaring in verkoop en de branche van Oertli.
- In woord (en geschrift) kunnen uitdrukken in het Nederlands, Duits en/ of Engels