

NIMA Functieprofiel verkoopleider/salesmanager

Niveau: NIMA B Sales Verkoopleider

De NIMA Functieprofielen dienen als basis voor de NIMA Exameneisen die ten grondslag liggen aan de NIMA Diploma's. De functieprofielen zijn vrijelijk te gebruiken door:

1. Organisaties die een functieprofiel en/of een vacaturetekst willen opstellen
2. Professionals die hun ontwikkelniveau willen vaststellen en om inspiratie te doen voor vervolgopleidingen

Hieronder staat het functieprofiel op hoofdlijnen, in de exameneisen NIMA B Sales Verkoopleider staan de competenties in detail.

Functieomschrijving

Een verkoopleider of salesmanager is verantwoordelijk voor het verkopen van producten of diensten en geeft leiding aan een team van verkopers, vertegenwoordigers en/of accountmanagers. De salesmanager zet de commerciële koers van een organisatie uit en stuurt bij als dat nodig is, vaak in nauwe samenwerking met de afdeling marketing.

Functietaken & verantwoordelijkheden

De salesmanager stelt de doelen en het plan op voor de verkoop van producten en diensten en stuurt het team aan dat gezamenlijk werkt aan het uitvoeren van dit plan en het realiseren van de doelen.

- Relaties met klanten aangaan en onderhouden
- Voeren van verkoopgesprekken
- Opstellen van een periodiek verkoopplan
- Bepalen van de (individuele) targets
- Bijhouden van ontwikkelingen in de markt
- Bepalen van de commerciële koers
- Bijsturen van de uitgezette koers als resultaten tegenvallen
- Overleggen met andere afdelingen binnen de organisatie om verkoop te stroomlijnen
- Terugkoppeling geven en rapporteren aan het management en directie
- Motiveren en enthousiasmeren van diverse afdelingen en directie, bijvoorbeeld door het delen van salessuccessen
- Werven, opleiden en evalueren van prestaties van salespersoneel en toezicht houden op dagelijkse werkzaamheden
- Leidinggeven aan medewerkers op de salesafdeling

Vereiste opleiding

- Mbo- /hbo-opleiding (richting: commerciële economie, verkoopmanagement)
- NIMA B Sales Verkoopleider

Aanbeloven werkervaring

Tenminste 3 tot 5 jaar werkervaring als salesmedewerker is noodzakelijk; een ervaren salesmanager heeft over het algemeen meer dan 10 jaar werkervaring.

Competenties (kennis, vaardigheden en persoonlijke kwaliteiten)

- Commercieel inzicht
- Communicatief vaardig
- Overtuigend
- Onderhandelingsvaardigheden
- Klantgericht
- Doorzettingsvermogen
- Representatief
- Resultaatgericht
- Analytisch inzicht
- Probleemoplossend vermogen
- Leidinggevende en motiverende kwaliteiten
- Stressbestendig

Arbeidsvoorwaarden

Bruto jaarsalaris op basis Berenschot Salarisonderzoek 2019 (vast jaarsalaris inclusief eventuele winstdelingsregeling en bonus).

- Minimaal: 77.800
- Mediaan: 98.300
- Maximaal: 124.800

Plaats in de organisatie

De salesmanager rapporteert aan de directie of hoger management (area manager/country manager). Vaak is de salesmanager onderdeel van het managementteam.

Doorgroeimogelijkheden

De salesmanager kan, bij gebleken geschiktheid en behalen van het NIMA C Diploma of vergelijkbaar, doorgroeien naar een hogere management- of directiepositie.

Varianten op functietitel

- Marketing- en salesmanager (zie ook: functieprofiel marketingmanager)