

# Verkoopspecialist

## Beroepsbeschrijving

De verkoopspecialist is als productspecialist werkzaam binnen de food en non-food, in het midden- en kleinbedrijf en grootwinkelbedrijf. Hij gebruikt zijn productkennis, adviesvaardigheden en branchespecifieke informatie om klanten te inspireren. Hij doet dit meestal in relatief kortdurende verkoopgesprekken. Hij is gespecialiseerd in het omzetten van verkoopgegevens naar voorstellen ter verbetering van het assortiment en de activiteiten op de winkelvloer. Zijn kennis van winkelpresentatie zet hij in, om de producten onder de aandacht van de klant te brengen. De verkoopspecialist heeft een open en uitnodigende houding, kan snel schakelen en vervult door zijn expertise de rol als vraagbaak voor collega's.

## Kerntaken en werkprocessen

### Verzorgt goederenstroom en winkelpresentatie

- Controleert de voorraad en doet bestelvoorstellen
- Verzorgt de goederenontvangst/-opslag
- Verzorgt de winkelpresentatie
- Voert activiteiten uit t.b.v. (online-)informatiesystemen

### Optimaliseert verkoop

- Analyseert de verkoopresultaten en doet verbetervoorstellen
- Behandelt (online-)verzoeken, bestellingen en/of klachten
- Doet verbetervoorstellen ten aanzien van de marktpositie in de lokale markt
- Geeft uitvoering aan hospitality
- Neemt deel en/of leidt het werkoverleg

### Voert verkoop- en adviesactiviteiten uit

- Adviseert en voert verkoopgesprekken
- Doet verbetervoorstellen ten aanzien van de winkelpresentatie en promotie
- Doet verbetervoorstellen ten aanzien van het aanbod
- Handelt de verkoop af
- Maakt artikelen/producten op maat of gebruiksklaar
- Sluit het afrekensysteem af en verzorgt de geldadministratie

Sectorkamer handel

**Crebo**

25155

**Niveau**

3

In deze leaflet beschrijven we de inhoud van een mbo-beroep. Zo weet u wat u van iemand mag verwachten die gediplomeerd is in dit vakgebied.