

Verkoopadviseur Mobiliteitsbranche

Beroepsbeschrijving

De verkoopadviseur mobiliteitsbranche verzorgt de showroom in een bedrijf. Daarnaast is hij verantwoordelijk voor de communicatie van het bedrijf via de website, nieuwsbrief en de mails. Hij is ondernemend, extravert en enthousiast. Hij heeft goede communicatieve vaardigheden en kan relaties met klanten opbouwen. Hij heeft een commerciële drive en voelt zich verantwoordelijk voor het behalen van een goed verkoopresultaat. De verkoopadviseur mobiliteitsbranche voert verschillende taken op hetzelfde moment uit, en stelt de juiste prioriteiten. Hij werkt zelfstandig en is verantwoordelijk voor een goede presentatie van de voertuigen in de showroom en op internet.

Kerntaken en werkprocessen

Verkoopt (motor)voertuigen

- Geeft advies op basis van de behoefte van de klant
- Inventariseert behoefte aan contractmogelijkheden
- Levert het (motor)voertuig af en neemt het inruil(motor)voertuig in
- Maakt een voorstel voor de inruilwaarde
- Rondt verkoop af
- Voert verkooponderhandelingen

Acquireert en beheert relaties

- Bouwt netwerk en relatiebeheer op
- Doet voorstellen voor afhandeling van eenvoudige klachten
- Werft klanten voor verkoop

Presenteert (motor)voertuigen

- Richt showroom in
- Verzorgt online communicatie

Sectorkamer
mobiliteit, transport,
logistiek en maritiem

Crebo
25239

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.