

Profiel van kwalificatiedossier:

Verkoop Mobiliteitsbranche

Crebonr. 23108

» **Verkoopmanager Mobiliteitsbranche (Crebonr. 25240)**

Versie

Gewijzigd 2018

Geldig vanaf

01-08-2018

Opleidingsdomein

Mobiliteit en voertuigen (Crebonr. 79060)

Penvoerder: Sectorkamer mobiliteit, transport, logistiek en maritiem
Gevalideerd door: Sectorkamer mobiliteit, transport, logistiek en maritiem
Op: 01-01-2018

Inhoudsopgave

Leeswijzer	4
Overzicht van het kwalificatiedossier	5
Basisdeel	6
1. Beroepsspecifieke onderdelen	6
B1-K1: Verkoopt (motor)voertuigen	6
B1-K1-W1: Geeft advies op basis van de behoefte van de klant	7
B1-K1-W2: Inventariseert behoefte aan contractmogelijkheden	7
B1-K1-W3: Maakt een voorstel voor de inruilwaarde	8
B1-K1-W4: Voert verkooponderhandelingen	8
B1-K1-W5: Rondt verkoop af	9
B1-K1-W6: Levert het (motor)voertuig af en neemt het inruil(motor)voertuig in	9
B1-K2: Acquireert en beheert relaties	11
B1-K2-W1: Werft klanten voor verkoop	11
B1-K2-W2: Bouwt netwerk en relatiebeheer op	12
B1-K2-W3: Doet voorstellen voor afhandeling van eenvoudige klachten	12
2. Generieke onderdelen	14
Profieldeel	15
P2: Verkoopmanager Mobiliteitsbranche	15
P2-K1: Ondersteunt bij de aansturing van het team verkoopadviseurs	15
P2-K1-W1: Informeert verkoopteam	16
P2-K1-W2: Plant en verdeelt de werkzaamheden	16
P2-K1-W3: Maakt investerings- en verbetervoorstellen	16
P2-K2: Ondersteunt de bedrijfsvoering	18
P2-K2-W1: Doet voorstellen voor commercieel beleid	18
P2-K2-W2: Stelt verkoopplan op	19
P2-K2-W3: Beheert (een deel van de) voorraad nieuwe en gebruikte auto's	19
P2-K2-W4: Controleert de financiële administratie en registratie	20
P2-K2-W5: Bewaakt en evalueert verkoopcijfers	20

Leeswijzer

Het kwalificatiedossier voor het middelbaar beroepsonderwijs geeft weer wat de beginnend beroepsbeoefenaar moet kennen en kunnen aan het einde van de mbo-opleiding.

Opbouw dossier

Dit kwalificatiedossier bevat de kwalificatie-eisen voor één of meerdere mbo-beroepen en bestaat uit:

1. Het **basisdeel** (B), dat gevormd wordt door:
 - a. De beroepsspecifieke onderdelen. Dit betreft gemeenschappelijke kerntaken en werkprocessen voor het gehele kwalificatie - dossier.
 - b. De generieke onderdelen. De generieke onderdelen zijn door de landelijke overheid geformuleerd. Het betreft de onderdelen:
Nederlandse taal;
rekenen;
loopbaan en burgerschap; en
voor zover het niveau 4 betreft: Engels.
2. Het **profieldeel** (P). Profielen bestaan uit kerntaken (K) en werkprocessen (W) waarop de kwalificaties in dit kwalificatiedossier van elkaar verschillen.

De beroepsopleiding in het mbo is gebaseerd op een kwalificatie en één of meer **keuzedelen** (D). Keuzedelen hebben tot doel om bovenop de kwalificatie een verdieping of verbreding te leveren bij de toerusting voor de arbeidsmarkt of een extra voorbereiding voor een vervolgopleiding. De beschikbare keuzedelen voor dit kwalificatiedossier zijn te vinden op <https://kwalificatie-mijn.s-bb.nl>. Op deze website staat het overzicht met alle keuzedelen.



Taal en rekenen

De generieke kwalificatie-eisen voor taal en rekenen zijn benoemd in het basisdeel. Als sprake is van beroepsspecifieke taal- en rekeneisen is dit aangegeven in de kolom 'vakken en vaardigheden'. Daarnaast kan in de kolom 'gedrag' een extra verduidelijking aangegeven zijn hoe deze beroepsspecifieke taal- en rekeneisen worden ingezet in een werkproces.

Verantwoordingsinformatie

Aanvullende (verantwoordings-)informatie bij dit kwalificatiedossier is te vinden op <https://kwalificatie-mijn.s-bb.nl>. Deze informatie is geen onderdeel van het kwalificatiedossier.

Overzicht van het kwalificatiedossier

Naam profiel	Mbo-niveau (EQF-niveau)	Beroepsvereisten	Typering van de kwalificatie
P1 Verkoopmanager Mobiliteitsbranche	4	Nee	middenkaderopleiding

B1-K1 Verkoopt (motor)voertuigen	B1-K1-W1	Geeft advies op basis van de behoefte van de klant
	B1-K1-W2	Inventariseert behoefte aan contractmogelijkheden
	B1-K1-W3	Maakt een voorstel voor de inruilwaarde
	B1-K1-W4	Voert verkooponderhandelingen
	B1-K1-W5	Rondt verkoop af
	B1-K1-W6	Leverd het (motor)voertuig af en neemt het inruil(motor)voertuig in

B1-K2 Acquireert en beheert relaties	B1-K2-W1	Werft klanten voor verkoop
	B1-K2-W2	Bouwt netwerk en relatiebeheer op
	B1-K2-W3	Doet voorstellen voor afhandeling van eenvoudige klachten

Profieldeel

De profielen in dit kwalificatiedossier hebben de volgende (specifieke) kerntaken en werkprocessen:

P1 Verkoopadviseur Mobiliteitsbranche		
P1-K1 Presenteert (motor)voertuigen	P1-K1-W1	Richt showroom in
	P1-K1-W2	Verzorgt online communicatie

P2 Verkoopmanager Mobiliteitsbranche		
P2-K1 Ondersteunt bij de aansturing van het team verkoopadviseurs	P2-K1-W1	Informeert verkoopteam
	P2-K1-W2	Plant en verdeelt de werkzaamheden
	P2-K1-W3	Maakt investerings- en verbetervoorstellen
P2-K2 Ondersteunt de bedrijfsvoering	P2-K2-W1	Doet voorstellen voor commercieel beleid
	P2-K2-W2	Stelt verkoopplan op
	P2-K2-W3	Beheert (een deel van de) voorraad nieuwe en gebruikte auto's
	P2-K2-W4	Controleert de financiële administratie en registratie
	P2-K2-W5	Bewaakt en evalueert verkoopcijfers

Basisdeel

1. Beroepsspecifieke onderdelen

Typering van de beroepengroep

Context

De werkplek van de beginnende beroepsbeoefenaar kan de showroom van het bedrijf zijn, maar bij zakelijke klanten vinden de gesprekken ook vaak bij de klant op het bedrijf plaats. En natuurlijk verloopt steeds meer communicatie online vanuit elke mogelijke locatie. De beginnende beroepsbeoefenaar verkoopt (motor)voertuigen in brede zin, van motorfietsen, personenauto's en bedrijfsauto's tot aanhangers, caravans, campers en vaartuigen.

Er is een groot verschil tussen de particuliere (B2C) verkoop (een deel van de personenauto's, motorfietsen en recreatievoertuigen), en de zakelijke (B2B) verkoop (bedrijfsauto's en aanhangers). Zo zijn de kopers van motorfietsen meestal particulieren en ook vaak hobbyisten met veel kennis van de motorfietsen en accessoires. Dat vraagt een andere benadering dan de zakelijke klant die voor zijn bedrijfsvoertuig in principe alleen maar is geïnteresseerd in de laagst mogelijke kilometer-kostprijs. De verkoop van lichte bedrijfsauto's vindt veelal buiten het bedrijf plaats. De beginnende beroepsbeoefenaar brengt hierdoor veel tijd door met bedrijfsbezoeken. De beginnende beroepsbeoefenaar kan te maken krijgen met buitenlandse klanten en/of andere externen.

Typerende beroepshouding

Om zijn verkoopdoelstellingen te bereiken en bij te dragen aan het imago van de onderneming heeft de beginnende beroepsbeoefenaar een beroepshouding die zich kenmerkt door een klantgerichte, zakelijke en resultaatgerichte houding. Hij heeft een commerciële instelling, kan goed omgaan met klanten, goed onderhandelen en is communicatief en sociaal vaardig. Daarbij heeft hij een proactieve houding, waarbij hij volhardend en gemotiveerd moet blijven, ondanks eventuele tegenslagen. Het is belangrijk dat de beginnende beroepsbeoefenaar zich aanpast of spiegelt aan de klant. Hij moet de taal van de klant spreken.

Resultaat van de beroepengroep

Zowel het bedrijf als de klant zijn tevreden over de gesloten 'deal'. De klant zal het bedrijf blijven bezoeken, niet alleen voor zijn volgende aanschaf, maar ook voor onderhoud, reparatie en aanvullende producten en diensten. De verkopen hebben een bijdrage geleverd aan het rendement van het bedrijf en de gestelde verkoopdoelstellingen.

B1-K1: Verkoopt (motor)voertuigen

Complexiteit

Een deel van de werkzaamheden van de beginnende beroepsbeoefenaar betreft routinematige handelingen, die volgens een vaste procedure worden uitgevoerd (behoefte bepalen, offerte schrijven, proefrit maken, showroom op orde maken, brochures neerleggen, aflevering regelen, foto's maken en adverteren). De variëteit zit hem in de gesprekken met de verschillende klanten. Daarnaast heeft de beginnende beroepsbeoefenaar te maken met de grilligheid van de markt en wetgeving. Ook zorgt de goede informatievoorziening op internet ervoor dat de klant zich steeds beter kan informeren over het product. De klant wordt hierdoor veeleisender. Op deze situaties moet de beginnende beroepsbeoefenaar goed zijn voorbereid en hij moet er adequaat op kunnen inspelen. De beginnende beroepsbeoefenaar beschikt over kennis en vaardigheden op het gebied van verkoop- en onderhandelings technieken, het eigen productaanbod, taxatie, contractmogelijkheden, integrale mobiliteitsconcepten, fiscale ontwikkelingen, subsidiemogelijkheden, milieu(zones) en energielabels. Tevens beschikt hij over bovengemiddelde communicatievaardigheden. De aard van de werkzaamheden is voornamelijk gestructureerd en op lokaal niveau, maar kan met toename van het uitvoeringsniveau ook wisselend en regionaal plaatsvinden.

Verantwoordelijkheid en zelfstandigheid

De beginnende beroepsbeoefenaar werkt zelfstandig, waarbij hij verantwoordelijk is voor zijn eigen werkzaamheden en verkoopdoelstellingen. Hij werkt samen met gelijken, leidinggevend en externen. Hij legt verantwoording af aan zijn leidinggevende.

B1-K1: Verkoopt (motor)voertuigen

Vakkennis en vaardigheden

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- Heeft kennis van beschikbare modellen
- Heeft kennis van op- en ombouw mogelijkheden bij lichte bedrijfsauto's
- Heeft kennis van verkooptechnieken voor (motor)voertuigen
- Heeft kennis van accessoires en opties voor (motor)voertuigen
- Heeft kennis van financierings-, leasing- en verzekeringsopties
- Heeft kennis van de mogelijkheden op het gebied van reparatie- en onderhoudscontracten
- Heeft kennis om de waarde van de occasions te achterhalen
- Heeft kennis van controlepunten die van belang zijn bij het inruilen
- Kan een (motor)voertuig vrijwaren
- Kan goed omgaan met collega's
- Reageert adequaat op koopsignalen van de klant
- Kan relevante (online) informatiebronnen raadplegen
- Kan onderhandelen
- Kan een koopovereenkomst opstellen
- Heeft technische (basis)kennis van (motor)voertuigen, gericht op verkoopactiviteiten
- Heeft kennis van fiscale ontwikkelingen en subsidiemogelijkheden
- Heeft kennis van milieuaspecten, zoals milieuzones en energielabels
- Heeft kennis van integrale mobiliteitsconcepten

B1-K1-W1: Geeft advies op basis van de behoefte van de klant

Omschrijving

De beginnende beroepsbeoefenaar begeleidt en adviseert klanten (on- of offline) bij de aankoop van een (motor)voertuig. Hij stelt verschillende vragen aan de klant en luistert goed naar wat de klant vertelt, om de wensen, voorkeuren en behoeften van de klant te achterhalen. Hij checkt of hetgeen de klant weet van internet ook klopt. Hij selecteert en presenteert (motor)voertuigen uit het assortiment die overeenkomen met de klantbehoefte. Hij geeft technische informatie over de (motor)voertuigen, benoemt mogelijke accessoires en opties en licht deze toe. De beginnende beroepsbeoefenaar informeert de klant onder andere over wegenbelasting, verbruik, onderhoudskosten, garantiebepalingen, integrale mobiliteitsconcepten, fiscale ontwikkelingen, subsidiemogelijkheden, milieu(zones) en energielabels. Hij adviseert de klant over onderhoud aan het (motor)voertuig. Bij twijfel over technische details raadpleegt hij een technicus.

Resultaat

De beginnende beroepsbeoefenaar kent de klantbehoefte en heeft relevant aanbod geselecteerd en aan de klant gepresenteerd. Alle vragen van de klant zijn op deskundige en begrijpelijke wijze beantwoord.

Gedrag

- Stelt open en gesloten vragen aan de klant om diens exacte wensen en verwachtingen ten aanzien van het gewenste voertuig te achterhalen.
 - Vraagt tijdig zijn leidinggevende of een ervaren technicus om ondersteuning bij vragen van de klant die hij niet kan beantwoorden.
 - Geeft deskundige uitleg bij en duidelijke toelichting op (motor)voertuigen en geeft overzicht over en advies bij mogelijke accessoires, opties en garanties volgens bedrijfsprocedures, waarbij hij met tempo en taalgebruik aansluit bij het (technisch) begrip van de klant.
 - Toont inzicht in het assortiment door de wens van de klant vlot aan de mogelijkheden van het assortiment te relateren en past hierbij de geschikte verkooptechnieken toe.
- De onderliggende competenties zijn: Samenwerken en overleggen, Presenteren, Vakdeskundigheid toepassen, Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten, Kwaliteit leveren

B1-K1-W2: Inventariseert behoefte aan contractmogelijkheden

Omschrijving

De beginnende beroepsbeoefenaar vraagt de klant of hij behoefte heeft aan aanvullende diensten en contractmogelijkheden op het gebied van financiering, leasing, reparatie, onderhoud en verzekering van het

B1-K1-W2: Inventariseert behoefte aan contractmogelijkheden

(motor)voertuig. Hij registreert deze gegevens en verwijst de klant indien gewenst door naar de betreffende persoon of instantie.

Resultaat

De klant is gewezen op de diverse aanvullende mogelijkheden en desgewenst doorverwezen. De gegevens zijn geregistreerd.

Gedrag

- Informeert de klant tijdig en volgens de bedrijfsprocedures op de mogelijkheid een contract af te sluiten voor financiering, leasing, reparatie, onderhoud en verzekering van het (motor)voertuig.
- Stelt duidelijk vast aan welke informatie rondom het afsluiten van contracten de klant precies behoefte heeft.
- Brengt de klant desgewenst in contact met de juiste persoon of instantie.

De onderliggende competenties zijn: Samenwerken en overleggen, Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten, Instructies en procedures opvolgen

B1-K1-W3: Maakt een voorstel voor de inruilwaarde

Omschrijving

De beginnende beroepsbeoefenaar maakt een voorstel voor zijn leidinggevende over de taxatie en inruilwaarde van het inruilvoertuig van de klant (al dan niet met behulp van speciale hulpmiddelen of software). Hij vraagt aan de aftersales manager of een ervaren deskundige collega wat er aan het (motor)voertuig gedaan moet worden om het te kunnen verkopen en wat de verkoopbaarheid van het (motor)voertuig zal zijn. Hij maakt een inschatting van de mogelijkheid van doorverkoop aan derden, waarbij hij rekening houdt met de voorraadmix. Hij legt het inruilbedrag voor aan de klant en bespreekt dit met hem.

Resultaat

Het voorstel over inruilwaarde van het (motor)voertuig is gemaakt.

Gedrag

- Doet een voorstel met betrekking tot de inruilwaarde van de occasion volgens de bedrijfsprocedures.
- Stemt de inruilwaarde van het (motor)voertuig over de huidige waarde van de occasion, de onderhandelingsruimte of de kosten voor noodzakelijke reparaties af met deskundige collega's of zijn leidinggevende.
- Benut actuele en relevante bronnen, schat de informatie van de klant correct in, waardoor hij een volledig beeld krijgt van het (motor)voertuig.

De onderliggende competenties zijn: Samenwerken en overleggen, Overtuigen en beïnvloeden, Vakdeskundigheid toepassen, Onderzoeken, Bedrijfsmatig handelen

B1-K1-W4: Voert verkooponderhandelingen

Omschrijving

De beginnende beroepsbeoefenaar voelt het juiste moment aan om verkooponderhandelingen te starten. Hij luistert naar de bezwaren die de klant kenbaar maakt en reikt de klant hiervoor oplossingen of alternatieven aan. Hij organiseert een proefrit voor de klant en gaat prijsonderhandelingen aan. Hij maakt kostenberekeningen voor de klant en stelt een offerte op. Als de beginnende beroepsbeoefenaar op enig moment in de onderhandelingen twijfelt, overlegt hij met zijn leidinggevende.

Voor Verkoopmanager Mobiliteitsbranche geldt aanvullend:

De Verkoopmanager Mobiliteitsbranche voert ook verkooponderhandelingen met fleetowners.

Resultaat

De verkooponderhandelingen zijn gevoerd.

Voor Verkoopmanager Mobiliteitsbranche geldt aanvullend:

N.v.t.

B1-K1-W4: Voert verkooponderhandelingen

Gedrag

- Observeert de klant oplettend.
- Bepaalt op basis van het gedrag van de klant het juiste inspringmoment om de verkooponderhandelingen te starten.
- Neemt een duidelijk standpunt in bij de onderhandelingen over het verkoopbedrag van het (motor)voertuig.
- Luistert aandachtig naar de bezwaren van de klant en reikt oplossingen of alternatieven aan.
- Stemt de prijs van het (motor)voertuig of eventuele kortingen bij twijfel af met zijn leidinggevende.
- Verwerkt bij het opstellen van de offerte nauwkeurig alle benodigde gegevens en hanteert hierbij correcte spelling en grammatica.

De onderliggende competenties zijn: Samenwerken en overleggen, Overtuigen en beïnvloeden, Formuleren en rapporteren, Vakdeskundigheid toepassen, Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten, Bedrijfsmatig handelen

Voor Verkoopmanager Mobiliteitsbranche geldt aanvullend:

Overziet de financiële consequenties van eventuele toezeggingen die hij de klant doet in relatie tot zijn verkoopdoelstellingen.

De onderliggende competenties zijn: Ondernemend en commercieel handelen

B1-K1-W5: Rondt verkoop af

Omschrijving

Indien de klant besluit tot aankoop van het (motor)voertuig, stelt de beginnende beroepsbeoefenaar de koopovereenkomst op. Hij maakt afspraken met de klant over het moment van aflevering, de wijze van betaling en eventuele contactmomenten tot de aflevering. Als het verkochte (motor)voertuig en eventuele accessoires niet op voorraad zijn, bestelt hij deze. Hij maakt afspraken met de werkplaats voor het op- en/of inbouwen van accessoires. De beginnende beroepsbeoefenaar volgt de bestellingen en stelt de klant op de hoogte van eventuele afwijkingen. Hij bewaakt de doorlooptijd om deze zo kort mogelijk te houden. De beginnende beroepsbeoefenaar vraagt een kenteken aan en geeft dit door aan de klant samen met andere gegevens die de klant nodig heeft voor het verzekeren van het (motor)voertuig. De beginnende beroepsbeoefenaar controleert of de facturatie correct verloopt.

Resultaat

De koopovereenkomst is opgesteld. Alle afrondende verkoophandelingen zijn verricht.

Gedrag

- Verwerkt bij het opstellen van de offerte en het opstellen van de koopovereenkomst nauwkeurig alle benodigde gegevens en hanteert hierbij correcte spelling en grammatica.
- Volgt nauwkeurig de bedrijfsprocedures op voor het maken van afspraken met de klant, het bestellen van het verkochte (motor)voertuig.
- Zorgt dat de bestelling van het (motor)voertuig en eventuele accessoires wordt gedaan en stemt de montage van accessoires duidelijk af met de werkplaats.
- Raadpleegt tijdig zijn leidinggevende bij twijfel over de uit te voeren werkzaamheden.
- Voert structureel overleg met de klant tussen de order en het aflevermoment.
- Is tijdens het hele verkoopproces alert op het benutten van kansen voor extra verkoop.

De onderliggende competenties zijn: Samenwerken en overleggen, Formuleren en rapporteren, Plannen en organiseren, Instructies en procedures opvolgen

B1-K1-W6: Levert het (motor)voertuig af en neemt het inruil(motor)voertuig in

Omschrijving

De beginnende beroepsbeoefenaar controleert het (motor)voertuig voor de aflevering (of laat dit doen). Als de klant het (motor)voertuig komt halen, neemt hij het inruilmotorvoertuig in. Hij maakt nieuwe afspraken over de inruilprijs indien de staat van het (motor)voertuig op het moment van de aflevering wezenlijk anders is dan op het moment dat de inruilprijs werd bepaald (bijvoorbeeld door schade of excessief gebruik). Indien nodig meldt hij het inruil(motor)voertuig af bij de leasemaatschappij. Hij controleert of de vastgestelde inruilwaarde en kentekenset nog correct is en regelt de vrijwaringsprocedure van de Rijksdienst voor het

B1-K1-W6: Levert het (motor)voertuig af en neemt het inruil(motor)voertuig in

Wegverkeer. Hij geeft de klant instructies voor gebruik, onderhoud en garantie en bespreekt de laatste formaliteiten. Hij maakt van de aflevering van de auto een feestelijk en onderscheidend moment.

Resultaat

Het (motor)voertuig is volgens afspraak en procedures afgeleverd. De eventuele inruiler is volgens de procedures gecontroleerd en ingenomen. De klant is op de hoogte van relevante informatie over gebruik, onderhoud en garantie.

Gedrag

- Geeft de klant een duidelijke en volledige instructie over het (motor)voertuig en licht de nodige functies/eigenschappen toe.
 - Controleert nauwkeurig het inruilvoertuig (of laat dit doen) en regelt correct de vrijwaring.
 - Stelt indien nodig volgens de bedrijfsprocedures (leveringsvoorwaarden) een aangepaste inruilwaarde vast.
 - Is er voortdurend op gericht zoveel mogelijk aan de verwachtingen van de klant te voldoen en deze zo mogelijk te overtreffen.
 - Verwerkt en registreert alle benodigde (administratieve) gegevens accuraat.
- De onderliggende competenties zijn: Relaties bouwen en netwerken, Formuleren en rapporteren, Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten, Presenteren

B1-K2: Acquireert en beheert relaties

Complexiteit

Naast de verkoop van (motor)voertuigen besteedt de beginnende beroepsbeoefenaar tijd aan acquisitie en het onderhouden van relaties. De variëteit zit hem in de gesprekken met de klanten. De klant is goed voorbereid en zakelijker geworden. Iedere persoon behoeft een andere benadering.

De beginnende beroepsbeoefenaar beschikt over kennis en vaardigheden op het gebied van klantenwerving en relatiebeheer. Tevens beschikt hij over bovengemiddelde communicatievaardigheden. De aard van de werkzaamheden is voornamelijk gestructureerd en op lokaal niveau, maar kan met toename van het uitvoeringsniveau ook wisselend en regionaal plaatsvinden.

Verantwoordelijkheid en zelfstandigheid

De beginnende beroepsbeoefenaar werkt zelfstandig en is zelf verantwoordelijk voor het acquireren en onderhouden van relaties.

Hij werkt samen met gelijken, leidinggevend en externen. Hij draagt ook verantwoordelijkheid voor de werkzaamheden van collega's/leerlingen die onder zijn begeleiding zijn geplaatst en legt verantwoording af aan zijn leidinggevende.

Vakkennis en vaardigheden

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- Heeft kennis van accessoires en opties voor (motor)voertuigen
- Heeft kennis van het beleid op relatiebeheer en zijn kerntaken daarbinnen
- Heeft kennis van klachtenafhandeling
- Kan relevante (online) informatiebronnen raadplegen
- Kan gebruik maken van de gebruikelijke klantenbeheersystemen (CRM)
- Kan gebruik maken van 'social media'

B1-K2-W1: Werft klanten voor verkoop

Omschrijving

De beginnende beroepsbeoefenaar benadert, volgt en registreert nieuwe en potentiële klanten. Hij neemt contact op met klanten die recent belangstelling toonden voor een (motor)voertuig of een (motor)voertuig aangeschaft hebben. Hij brengt het bedrijf nog eens onder de aandacht door bijvoorbeeld te wijzen op speciale acties en accessoires. Hiermee verstevigt hij het imago van het bedrijf en stimuleert hij (herhalings)verkoop. Hij registreert zijn klantcontacten in het relatiebeheersysteem.

Resultaat

Het bedrijfsimago is versterkt, het relatiebestand is uitgebreid. De (potentiële) klant heeft een realistisch en positief beeld van de organisatie, het producten- en/of dienstenaanbod. De verkoop van (motor)voertuigen (en aanvullende producten) is gestimuleerd.

Gedrag

- Is alert op zakelijke kansen en bedreigingen en probeert kansen te creëren door actief te acquireren.
- Bedenkt initiatieven om de acquisitie te verbeteren en legt deze voor aan zijn leidinggevende.
- Legt gemakkelijk contact met bekende en potentieel nieuwe klanten, bouwt een goede verstandhouding met hen op en kan belangen/tegenstellingen overbruggen.
- Legt (potentiële) klanten duidelijk uit wat de voordelen zijn van een bepaald (motor)voertuig en/of accessoires en brengt hen op de hoogte van eventuele acties.
- Registreert zijn contacten met klanten nauwkeurig in het klantenbeheersysteem.
- Beantwoordt tijdig vragen en verzoeken van (potentiële) klanten en biedt hen informatie en toelichting over (motor)voertuigen en accessoires.

De onderliggende competenties zijn: Samenwerken en overleggen, Relaties bouwen en netwerken, Presenteren, Formuleren en rapporteren, Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten, Ondernemend en commercieel handelen

B1-K2-W2: Bouwt netwerk en relatiebeheer op

Omschrijving

De beginnende beroepsbeoefenaar volgt de ontwikkelingen op zijn vakgebied. Hij verzamelt informatie over potentiële klanten en houdt dit bij in een relatiebeheersysteem. Daarnaast bereidt hij ontmoetingen of bijeenkomsten zoals (vak)beurzen en presentaties van importeurs voor.

Voor Verkoopmanager Mobiliteitsbranche geldt aanvullend:

De Verkoopmanager Mobiliteitsbranche legt en onderhoudt (externe) contacten met klanten, leveranciers en externe (verkoop)adviseurs en collega-managers en bouwt zodoende een eigen netwerk op. Hij onderhoudt deze contacten met externen door het participeren in netwerken van stakeholders (investeerders, leveranciers, importeurs, brancheorganisaties, collega's uit de branche, e.d.). Hij raadpleegt externe contacten om informatie te verkrijgen die van belang zou kunnen zijn voor het continueren van de vestiging/onderneming en profileert zich positief binnen zijn netwerk afgestemd op de doelgroep. Hij doet mede op basis van de informatie afkomstig uit zijn netwerk suggesties voor de vestiging/onderneming.

Resultaat

De beginnende beroepsbeoefenaar is op de hoogte van ontwikkelingen in de branche, heeft een up-to-date netwerk waar hij gebruik van kan maken en houdt het relatiebeheersysteem bij.

Voor Verkoopmanager Mobiliteitsbranche geldt aanvullend:

N.v.t.

Gedrag

- Is alert op zakelijke kansen en bedreigingen en probeert kansen te creëren door zijn relaties actief te benaderen.
- Onderhoudt contacten met personen en organisaties uit zijn netwerk.
- Registreert zijn contacten met externe organisaties en relaties nauwkeurig in het relatiebeheersysteem.
- Volgt bij het uitvoeren van het relatiebeheer de instructies en adviezen van ervaren collega's en zijn leidinggevende op.

De onderliggende competenties zijn: Relaties bouwen en netwerken, Formuleren en rapporteren, Leren, Instructies en procedures opvolgen, Ondernemend en commercieel handelen

Voor Verkoopmanager Mobiliteitsbranche geldt aanvullend:

Bouwt en onderhoudt zijn netwerk van relevante formele en informele contacten door actief contacten te leggen en informatie uit te wisselen.

Stelt zich in wisselende situaties zelfbewust en innemend op door in een daarop aansluitende wijze ongedwongen en onderhoudend met anderen te communiceren.

De onderliggende competenties zijn: Presenteren

B1-K2-W3: Doet voorstellen voor afhandeling van eenvoudige klachten

Omschrijving

De beginnende beroepsbeoefenaar vraagt door bij een eenvoudige klacht om een volledig beeld te krijgen van de aanleiding, oorzaak en ernst van de klacht. Voor klachten met een hoog afbreukrisico verwijst hij door naar zijn leidinggevende of een ervaren collega. De beginnende beroepsbeoefenaar doet een oplossingsvoorstel naar zijn leidinggevende dat zo veel mogelijk tegemoet komt aan de wensen van de klant en dat in overeenstemming is met de regelingen voor klachtenafhandeling in het bedrijf.

Resultaat

De beginnende beroepsbeoefenaar heeft klachten op klantvriendelijke wijze aangenomen en deze volgens de bedrijfsprocedures behandeld.

Gedrag

- Besteedt tijd en aandacht aan de klacht of opmerking van de klant en geeft de klant ruimte om zijn ongenoegen te uiten, stelt open en gesloten vragen om de exacte klacht te kunnen bepalen en bespreekt de mogelijkheden met de klant.
- Handelt een eenvoudige klacht of opmerking af volgens de bedrijfsprocedure voor klachtenafhandeling.
- Stemt toezeggingen aan de klant af met zijn leidinggevende over de oplossing die geboden kan worden of over de consequenties die er voor het bedrijf aan verbonden zijn.

B1-K2-W3: Doet voorstellen voor afhandeling van eenvoudige klachten

De onderliggende competenties zijn: Samenwerken en overleggen, Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten, Instructies en procedures opvolgen, Bedrijfsmatig handelen

2. Generieke onderdelen

Elke kwalificatie kent - naast (beroepsgerichte) specifieke kwalificatie-eisen - ook generieke kwalificatie-eisen.

Nederlandse taal

Het generieke examenonderdeel Nederlandse taal maakt deel uit van elke kwalificatie in dit kwalificatiedossier. De referentieniveaus en de kwalificatie-eisen voor dit generieke onderdeel zijn opgenomen in bijlage 1 bij het Besluit referentieniveau Nederlandse taal en rekenen. Deze bijlage is te vinden op <https://wetten.overheid.nl/BWBR0027879> en vormt integraal onderdeel van het kwalificatiedossier.

Rekenen

Het generieke examenonderdeel rekenen maakt deel uit van elke kwalificatie in dit kwalificatiedossier. De referentieniveaus en de kwalificatie-eisen voor dit generieke onderdeel zijn opgenomen in de bijlagen 2 en 3 bij het Besluit referentieniveaus Nederlandse taal en rekenen. Deze bijlage is te vinden op <https://wetten.overheid.nl/BWBR0027879> en vormt integraal onderdeel van het kwalificatiedossier.

Loopbaan en burgerschap

Het generieke examenonderdeel loopbaan en burgerschap maakt deel uit van elke kwalificatie in dit kwalificatiedossier. De kwalificatie-eisen voor dit generieke onderdeel zijn opgenomen in bijlage 1 bij het Examen- en kwalificatiebesluit beroepsopleidingen WEB. Deze bijlage is te vinden op <https://wetten.overheid.nl/BWBR0027963> en vormt integraal onderdeel van het kwalificatiedossier.

Engels (alleen voor niveau 4)

Het generieke examenonderdeel Engels maakt deel uit van elke kwalificatie op mbo-niveau 4 in dit kwalificatiedossier. De referentieniveaus en de kwalificatie-eisen voor dit generieke onderdeel zijn opgenomen in bijlage 2 bij het Examen- en kwalificatiebesluit beroepsopleidingen WEB. Deze bijlage is te vinden op <https://wetten.overheid.nl/BWBR0027963> en vormt integraal onderdeel van het kwalificatiedossier.

Profieldeel

P2 Verkoopmanager Mobiliteitsbranche

Mbo-niveau

4

Typering van het beroep

Een Verkoopmanager Mobiliteitsbranche moet beschikken over leidinggevende capaciteiten. Dit vraagt inlevingsvermogen, het kunnen motiveren van medewerkers en coachingsvaardigheden. De Verkoopmanager Mobiliteitsbranche is mede verantwoordelijk voor het verkoopresultaat. Om tot resultaat te komen zal hij een strategie moeten bepalen, bewaken en uitvoeren. Dit maakt dat hij commercieel inzicht moet hebben, toekomstgericht denkt en een visie moet kunnen formuleren.

De Verkoopmanager Mobiliteitsbranche heeft beleidsmatig inzicht. Hierbij stelt hij zich communicatief en besluitvaardig op. Hij moet verbanden kunnen zien tussen de resultaten en dit kunnen vertalen naar acties. Het is van groot belang dat hij cijfermatig inzicht heeft.

Aangezien verkoopdoelstellingen niet altijd gehaald kunnen worden moet de Verkoopmanager Mobiliteitsbranche goed met teleurstellingen om kunnen gaan. Hij moet positief blijven en zelf het goede voorbeeld geven aan zijn verkoopadviseurs. Hij brengt zijn proactieve instelling over op zijn verkoopadviseurs.

Beroepsvereisten

Nee

P2-K1 Ondersteunt bij de aansturing van het team verkoopadviseurs

Complexiteit

In zijn werk moet de Verkoopmanager Mobiliteitsbranche een balans zien te vinden tussen de tijd die hij besteedt aan het informeren van het verkoopteam, het maken van investerings- en verbetervoorstellen en de planning en verdeling van de werkzaamheden. De complexiteit van het werk van de Verkoopmanager Mobiliteitsbranche heeft vooral betrekking op het behalen van de vastgestelde verkoopdoelen, zowel in aantallen als in omzet. De druk is vooral afkomstig van fabrikanten/importeurs (bij de merkdealers), eigen directie/management en overige factoren in de markt. De attitude van de Verkoopmanager Mobiliteitsbranche moet goed zijn, zodat de verkoopadviseurs gemotiveerd blijven. Daarnaast werkt de Verkoopmanager Mobiliteitsbranche met verschillende klanten en collega's. Iedere persoon behoeft een andere benadering. De Verkoopmanager Mobiliteitsbranche heeft relevante kennis en leidinggevende capaciteiten nodig voor het ondersteunen bij het aansturen van het verkoopteam. De aard van de werkzaamheden is voornamelijk wisselend en op regionaal niveau, maar kan met toename van het uitvoeringsniveau ook wisselend en (inter)nationaal plaatsvinden.

Verantwoordelijkheid en zelfstandigheid

De Verkoopmanager Mobiliteitsbranche werkt zelfstandig en is mede verantwoordelijk voor het goed functioneren van het verkoopteam. Hij werkt samen met gelijken, leidinggevend en externen. De beginnende beroepsbeoefenaar ondersteunt bij de aansturing van het team verkoopadviseurs. Hij informeert het verkoopteam, maakt investerings- en verbetervoorstellen en plant en verdeelt de werkzaamheden. Het instrueren en begeleiden van de verkoopmedewerkers en/of leerlingen voor en tijdens de (verkoop)werkzaamheden behoort tot het takenpakket van een meer ervaren collega. Hij legt verantwoording af aan zijn leidinggevende.

Vakkennis en vaardigheden

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- Heeft kennis van de valkuilen waardoor het werkproces kan stagneren
- Kan planmatig en projectmatig werken
- Kan voorschriften duiden en communiceren hierover
- Kan de valkuilen die het werkproces kunnen verstoren, signaleren en binnen alle redelijkheid voorkomen
- Heeft kennis van relevante wet- en regelgeving en kan hieraan uitvoering geven
- Heeft kennis van welke relevante informatiebronnen hij kan raadplegen en weet deze ook te gebruiken
- Heeft kennis van de beoordelingscyclus
- Heeft brede kennis van managementinformatiesystemen

P2-K1-W1 Informeert verkoopteam

Omschrijving

De Verkoopmanager Mobiliteitsbranche informeert de verkoopadviseurs over zaken die het bedrijfs- en verkoopbeleid aangaan. Hij deelt informatie over (technische) ontwikkelingen die tevens bijdragen aan de ontwikkeling van verkoopadviseurs. Tevens informeert hij hen over nieuwe modellen. Hij plant de bijeenkomst, organiseert en bereidt de bijeenkomst voor, leidt het overleg en zorgt voor de verslaglegging.

Resultaat

Verkoopadviseurs zijn geïnformeerd over bedrijfs- en verkoopbeleid, (technische) ontwikkelingen en nieuwe modellen.

Gedrag

- Licht de verkoopadviseurs duidelijk en volledig in over nieuwe modellen, apparatuur, werk- en verkoopmethoden, doelen en prioriteiten die in het totale commerciële beleids- en verkoopplan opgesteld zijn.
- Bevordert de teamgeest en een goede verstandhouding tussen de verkoopadviseurs in de verkoopafdeling door hieraan zelf constructief bij te dragen.
- Toont openlijk waardering voor ideeën, initiatieven en bijdragen die verkoopadviseurs inbrengen en geeft hierop een duidelijke en eerlijke reactie.
- Toont zich deskundig over hetgeen hij overbrengt, zorgt daarbij voor interactie tussen hem en zijn verkoopadviseurs en stemt zijn woordkeuze af op het niveau van zijn verkoopadviseurs.

De onderliggende competenties zijn: Aansturen, Begeleiden, Samenwerken en overleggen, Plannen en organiseren, Presenteren, Formuleren en rapporteren, Vakdeskundigheid toepassen

P2-K1-W2 Plant en verdeelt de werkzaamheden

Omschrijving

De Verkoopmanager Mobiliteitsbranche brengt in kaart welke werkzaamheden uitgevoerd moeten worden, wat de eisen aan de werkzaamheden zijn en welke capaciteit beschikbaar is. In voorkomende situaties beschrijft hij dit in een projectplan. Hij maakt een planning voor de inzet van medewerkers, verdeelt de taken, maakt inzichtelijk wat de prioriteiten zijn en kent waar nodig ook verantwoordelijkheden en bevoegdheden toe. Hij bespreekt knelpunten met zijn leidinggevende en bedenkt oplossingen, zelfstandig of samen met zijn leidinggevende, en bepaalt de capaciteit die nodig is voor de uit te voeren werkzaamheden. Hij communiceert de planning en taakverdeling aan zijn leidinggevende, beantwoordt vragen en past de planning/taakverdeling aan wanneer daartoe aanleiding is.

Resultaat

Er is een reële planning en taakverdeling. Er is voldoende capaciteit - kwantitatief en kwalitatief - voor de uitvoering van de werkzaamheden.

Gedrag

- Houdt effectief rekening met gestelde (rand)voorwaarden zoals tijd, kosten en beschikbaarheid van materiaal en medewerkers.
- Signaleert tijdig (mogelijke) knelpunten.
- Formuleert realistische en doeltreffende oplossingen voor knelpunten of problemen.
- Anticipeert tijdig op veranderingen die van invloed zijn op de planning.
- Is realistisch in het bepalen van de benodigde capaciteit.
- Communiceert helder en doelgericht.
- Werkt nauwgezet volgens richtlijnen, protocollen en gebruiken van de organisatie.

De onderliggende competenties zijn: Presenteren, Formuleren en rapporteren, Vakdeskundigheid toepassen, Beslissen en activiteiten initiëren, Plannen en organiseren, Instructies en procedures opvolgen

P2-K1-W3 Maakt investerings- en verbetervoorstellen

Omschrijving

Aan de hand van de door de Verkoopmanager Mobiliteitsbranche verzamelde informatie, het werkoverleg en het verslag met actiepunten, evaluatie van processen/procedures afdeling verkoop maakt de Verkoopmanager investerings- en verbetervoorstellen voor de afdeling verkoop. Hij motiveert verkoopadviseurs om bij te dragen aan

P2-K1-W3 Maakt investerings- en verbetervoorstellen

verbetervoorstellen door deze met hen te bespreken / delen. De investerings- en verbetervoorstellen koppelt hij terug aan het bedrijfsmanagement en/of directie.

Resultaat

Verantwoorde investerings- en verbetervoorstellen.

Gedrag

- Formuleert aan de hand van evaluatiegegevens bondige en heldere investerings-, opleidings- en verbetervoorstellen.
 - Leest en bespreekt de informatie uit verschillende bronnen, geeft blijkt van (technisch) inzicht en abstractievermogen door snel nieuwe informatie in zich op te nemen en te beoordelen.
 - Verzamelt en genereert informatie, waaronder ook (ingediende) investerings-, opleidings- en verbetervoorstellen en toetst deze kritisch op (economische) haalbaarheid, juistheid, en volledigheid en op de consequenties die de voorstellen met zich meebrengen en legt daarbij relaties met informatie uit(verkoop)processen en procedures, de routing naar overige afdelingen, de competenties van verkoopadviseurs en mogelijke toekomstige(technische) ontwikkelingen en vormt dit om tot relevante informatie.
 - Verzamelt uitgebreide informatie en evalueert de verkoopprocedures, de routing en relevante processen van verkoopafdeling naar overige afdelingen, de competenties van verkoopadviseurs en mogelijke toekomstige (technische) ontwikkelingen.
- De onderliggende competenties zijn: Samenwerken en overleggen, Formuleren en rapporteren, Vakdeskundigheid toepassen

P2-K2 Ondersteunt de bedrijfsvoering

Complexiteit

Een groot aantal factoren die van invloed zijn op het verkoopresultaat heeft de Verkoopmanager Mobiliteitsbranche niet in de hand. Hij moet hierdoor voortdurend inspelen op wisselende marktsituaties. De Verkoopmanager Mobiliteitsbranche maakt steeds voorstellen voor de optimale mix van verschillende modellen (motor)voertuigen. De verkoopcijfers en dus de voorraad zijn afhankelijk van vele factoren die niet allemaal van tevoren in te schatten zijn. Hij moet een afweging maken tussen aantrekkelijkheid (bijvoorbeeld bijzondere uitvoering en kleur) en gemakkelijke verkoopbaarheid van demonstratie- en showroommodellen. Hij moet de invloed van importeurs op de dealerorganisatie kunnen inschatten en vervolgens weten te managen. De beschreven punten vereisen dat de Verkoopmanager Mobiliteitsbranche bestand is tegen externe druk en oplossingsgericht werkt.

De Verkoopmanager Mobiliteitsbranche heeft specialistische kennis en managementvaardigheden nodig voor het ondersteunen van de bedrijfsvoering in de verkoop. De aard van de werkzaamheden is voornamelijk gestructureerd en op regionaal niveau, maar kan met toename van het uitvoeringsniveau ook wisselend en (inter)nationaal plaatsvinden.

Verantwoordelijkheid en zelfstandigheid

De Verkoopmanager Mobiliteitsbranche werkt zelfstandig en is verantwoordelijk voor het behalen van de verkoopdoelstellingen van de hele salesafdeling. Hij werkt samen met gelijken, leidinggevend en externen. Hij legt verantwoording af aan zijn leidinggevende.

Vakkennis en vaardigheden

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- Heeft kennis van de valkuilen waardoor het werkproces kan stagneren
- Kan planmatig en projectmatig werken
- Kan voorschriften duiden en communiceren hierover
- Kan (investerings)voorstellen opstellen
- Kan een financierings- en balansanalyse uitvoeren
- Kan kengetallen lezen en interpreteren
- Heeft kennis van relevante wet- en regelgeving en kan hieraan uitvoering geven
- Heeft kennis van welke relevante informatiebronnen hij kan raadplegen en weet deze ook te gebruiken
- Heeft inzicht in deskundigheid van medewerkers
- Kan budgetteren
- Heeft brede kennis van managementinformatiesystemen
- Heeft brede en specialistische kennis van de kostprijsproblematiek
- Heeft brede en specialistische kennis van de verschillende kostenindelingen
- Heeft brede en specialistische kennis van de waarde van bedrijfseconomische (financiële) informatie voor sturing van een organisatie
- Heeft brede en specialistische kennis van methoden en technieken die bedrijfseconomisch informatie opleveren en kan deze toepassen

P2-K2-W1 Doet voorstellen voor commercieel beleid

Omschrijving

De Verkoopmanager Mobiliteitsbranche doet voorstellen voor het commerciële beleid. Hij brengt daarbij het commerciële beleidsplan in lijn met het verkoopplan. Hij levert feiten aan over behaalde verkoopcijfers, geeft inzicht middels uitleg in marktontwikkelingen en de consequenties daarvan voor de toekomstige verkoopresultaten. Hij doet voorstellen over de wijze waarop de onderneming hierop zou kunnen reageren of anticiperen.

Resultaat

Een commercieel beleidsplan, dat o.a. is opgesteld op basis van de door de Verkoopmanager Mobiliteitsbranche aangeleverde informatie over o.a. behaalde verkoopresultaten en inzichten in marktontwikkelingen.

Gedrag

- Geeft duidelijke uitleg bij het beschreven deel verkoop binnen het commerciële beleidsplan en andere (algemene) informatie die relevant is, beantwoordt vragen, brengt enthousiasme over en stemt zijn woordkeuze af op het niveau van betrokkene, wekt vertrouwen op basis van zijn getoonde deskundigheid.
- Formuleert schriftelijke bondige en heldere beleidsvoorstellen, richt zich daarbij op de kern van de

P2-K2-W1 Doet voorstellen voor commercieel beleid

zaak/problematiek.

- Richt zich bij zijn mondelinge toelichting op zijn toehoorders en controleert of zijn uitleg duidelijk is.
- Verwerkt het verkoopplan op een logische en gestructureerde wijze binnen het totale commerciële beleidsplan.
- Toont inzicht in het dynamisch functioneren van de organisatie door bij het mede opstellen en ondersteunen van het commerciële beleid, te anticiperen op eventuele in- en externe marktontwikkelingen die van invloed zijn op het commerciële beleid en de totale bedrijfsvoering.

De onderliggende competenties zijn: Relaties bouwen en netwerken, Overtuigen en beïnvloeden, Formuleren en rapporteren, Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten, Ondernemend en commercieel handelen

P2-K2-W2 Stelt verkoopplan op

Omschrijving

De Verkoopmanager Mobiliteitsbranche doet, op basis van het commerciële beleidsplan dat voor verschillende afdelingen geldt, voorstellen voor het verkoopplan. Het verkoopplan beschrijft de specifieke doelstellingen, plannen en budget voor het verkoopteam. Dit plan legt hij voor aan belanghebbenden. Is de Verkoopmanager Mobiliteitsbranche werkzaam in een dealerbedrijf, dan houdt hij in het verkoopplan ook rekening met de uitgangspunten in het dealercontract.

Resultaat

Een verkoopplan waarin specifieke doelstellingen, plannen en budget voor het verkoopteam staan beschreven. Het verkoopplan komt voort uit het commerciële beleidsplan en is voorgelegd aan belanghebbenden.

Gedrag

- Overlegt regelmatig met de verkoopadviseurs over het opgestelde verkoopplan, communiceert openhartig en oprecht met de verkoopadviseurs.
 - Geeft duidelijke uitleg bij het beschreven verkoopplan, beantwoordt eventuele vragen, brengt enthousiasme over en stemt zijn woordkeuze af op het niveau van de doelgroep, wekt vertrouwen op basis van zijn getoonde deskundigheid en de doelgroep zijn uitleg goed begrijpen.
 - Formuleert een bondig en helder verkoopplan en legt de doelstelling(en), strategie en formule/budget op een logische en gestructureerde wijze binnen dit plan vast.
- De onderliggende competenties zijn: Samenwerken en overleggen, Presenteren, Formuleren en rapporteren, Ondernemend en commercieel handelen

P2-K2-W3 Beheert (een deel van de) voorraad nieuwe en gebruikte auto's

Omschrijving

De Verkoopmanager Mobiliteitsbranche maakt een voorstel van de ideale voorraadmix op basis van het verkoopplan. Hij hanteert hierbij de richtlijnen en eisen van het bedrijfsmanagement en importeurs. Hij bekijkt welke inruilauto's direct worden verkocht aan een ander kanaal (een handelaar) en welke auto's hij in voorraad houdt. Hij stemt de voorraad af op het te bedienen marktsegment. Hij speelt flexibel in op onverwachte ontwikkelingen. Daarnaast maakt hij een voorstel voor de voorraad demonstratie/showroommodellen, rekening houdend met de voorraad bij de importeurs of andere vestigingen.

Resultaat

De aangeboden nieuwe voertuigen en occasions vormen een ideale voorraadmix, die voldoet aan de eisen van het verkoopplan van bedrijfsmanagement en importeur(s).

Gedrag

- Maakt op basis van informatie uit het verkoopplan voorstellen ten aanzien van voorraad auto's, neemt hiervoor verantwoordelijkheid en toont zelfvertrouwen door op te komen voor zijn eigen standpunten en keuzes.
 - Overweegt bij het vaststellen van een scherp en concurrerend tarief/kostprijs wat de consequenties hiervan zijn voor het realiseren van de begroting.
 - Volgt correct de voorgeschreven procedures binnen het bedrijf.
- De onderliggende competenties zijn: Beslissen en activiteiten initiëren, Instructies en procedures opvolgen, Bedrijfsmatig handelen

P2-K2-W4 Controleert de financiële administratie en registratie

Omschrijving

De Verkoopmanager Mobiliteitsbranche draagt bij aan de controle op de financiële registratie van de in- en verkooptransacties van voertuigen (nieuw en occasion) en van andere kosten van de verkoopafdeling. Hij controleert of de diverse administratieve processen betreffende deze transacties op juiste wijze worden uitgevoerd. Indien taken gedelegeerd zijn (bijvoorbeeld aan administratief medewerkers of Verkoopadviseurs), houdt hij zicht op deze zaken door regelmatige controle op basis van overzichten en rapportages.

Resultaat

Alle verkooptransacties en overige kosten van de verkoopafdeling zijn geregistreerd en in het management-informatiesysteem geadmineistreerd. Indien taken gedelegeerd zijn, houdt de Verkoopmanager Mobiliteitsbranche toezicht op de correcte uitvoering van de taken.

Gedrag

- Zorgt voor een nauwkeurige en volledige verslaglegging van het aantal ingekochte en verkochte voertuigen en andere kosten van de verkoopafdeling.
 - Controleert of de gegevens in de diverse administraties/registraties ingevoerd zijn en betrouwbaar en volledig zijn en vraagt verkoopadviseurs desgewenst om een aanvulling of onderbouwing.
 - Signaleert tijdig afwijkingen in voor- en nacalculatie.
- De onderliggende competenties zijn: Aansturen, Formuleren en rapporteren, Analyseren

P2-K2-W5 Bewaakt en evalueert verkoopcijfers

Omschrijving

De Verkoopmanager Mobiliteitsbranche controleert of voldoende voortgang behaald wordt in de verkoop en schat in of gestelde prognoses en targets reëel haalbaar zijn of dat een bijstelling noodzakelijk is. Indien de behaalde resultaten achterblijven bij de doelstellingen doet hij voorstellen voor interventies om te kunnen bijsturen. Zijn interventieplan stemt hij af met zijn leidinggevende.

Resultaat

Verkoopcijfers zijn geëvalueerd en indien nodig zijn prognoses en targets bijgesteld.

Gedrag

- Zorgt voor een nauwkeurige en volledige analyse van de verkoopcijfers.
 - Maakt op basis van de analyse van de verkoopcijfers een realistische inschatting van prognoses en targets.
 - Maakt realistische voorstellen voor interventies om te kunnen bijsturen.
- De onderliggende competenties zijn: Formuleren en rapporteren, Analyseren