

Verkoopmanager Mobiliteitsbranche

Beroepsbeschrijving

De verkoopmanager mobiliteitsbranche stuurt een team verkoopadviseurs aan binnen een bedrijf. Hij heeft inlevingsvermogen en zorgt dat medewerkers gemotiveerd blijven. Daarnaast heeft hij commercieel inzicht en is hij verantwoordelijk voor het verkoopresultaat. Hij heeft een proactieve instelling die hij goed op zijn medewerkers kan overbrengen. Hij gaat goed om met de druk van fabrikanten en importeurs en weet hoe hij verschillende mensen moet benaderen. Soms zijn de werkzaamheden op internationaal niveau. De verkoopmanager mobiliteitsbranche werkt zelfstandig en is verantwoordelijk voor een goed resultaat van het verkoopteam.

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

Ondersteunt bij de aansturing van het team verkoopadviseurs

- Informeert verkoopteam
- Maakt investerings- en verbetervoorstellen
- Plant en verdeelt de werkzaamheden

Ondersteunt de bedrijfsvoering

- Beheert (een deel van de) voorraad nieuwe en gebruikte auto's
- Bewaakt en evalueert verkoopcijfers
- Controleert de financiële administratie en registratie
- Doet voorstellen voor commercieel beleid
- Stelt verkoopplan op

Sectorkamer
mobiliteit, transport,
logistiek en maritiem

Crebo
25240

Niveau
4

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.