

Junior manager groothandel

Beroepsbeschrijving

Een junior manager groothandel is gespecialiseerd in het (mede-)coördineren van primaire processen in een (hybride) groothandelsvestiging (MKB). Dit betreft onder andere de inkoop, verkoop, de administratieve verwerking en de logistiek. Een groothandel (business-to-business) speelt op een klantgerichte en dienstverlenende wijze in op omgevingsfactoren, voornamelijk op de wensen en behoeften van klanten. Hoewel er voortdurend sprake is van het afwegen van belangen van de groothandel/onderneming als van klanten, primair gaat het om de klanttevredenheid.

Een junior manager groothandel combineert in de beroepsuitoefening een vijftal rollen/functies, namelijk 1) commercieel leidinggevende, 2) operationeel leidinggevende, 3) financieel beheerder, 4) personeelsmanager en 5) verkoper. Vanuit deze rollen/functies en voor de meeste werkzaamheden, zowel op kantoor als op de werkvloer 'tussen de processen', geldt een focus op de fasen van de customer journey. Voor het uitvoeren van de werkzaamheden is beheersing van de Engelse taal nodig.

Kerntaken en werkprocessen

Onderzoekt de customer journey

- Analyseert de customer journey
- Brengt de marktpositie van de onderneming in kaart
- Brengt het commerciële aanbod van de onderneming in kaart
- Doet verbetervoorstellen voor verkoop, marketing en/of marktwerking
- Vertaalt trends en ontwikkelingen naar commerciële kansen

Verzorgt marketing- en communicatie-activiteiten

- Inventariseert wensen en behoeften
- Voert marketing- en communicatie-activiteiten uit
- Voert webcare uit

Geeft tactische input voor het vestigingsbeleid

- Bewaakt een omzet- en kostenplan
- Levert input voor een vestigingsplan
- Presenteert en profileert de vestiging in netwerken
- Vertaalt trends en ontwikkelingen naar groeimogelijkheden voor de vestiging

Coördineert operationele processen en werkzaamheden

- Adviseert over de personeelsbehoefte
- Coacht en ondersteunt collega's bij werkzaamheden
- Coördineert de goederenstroom
- Draagt bij aan het evalueren van het uitgevoerde vestigingsbeleid
- Informeert collega's over trends, bedrijfsvoering en visie
- Plant en verdeelt de werkzaamheden

Voert een commercieel traject uit

- Acquireert klanten en/of opdrachten
- Bereidt de inkoop voor
- Bereidt een commercieel traject voor
- Doet klanten een commercieel aanbod
- Verzorgt het interne ordertraject
- Voert aftersales uit
- Voert een verkoopgesprek

Sectorkamer handel

Crebo
25878

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.