

**FUNCTIEOMSCHRIJVING SALES CONSULTANT  
UNIQUE MULTILINGUAL SERVICES**

<i>Functienaam</i>	Sales Consultant
<i>Doelstelling</i>	Het verhogen van de omzet en brutowinst van de vestiging door middel van het werven en scoren van nieuwe projecten/accounts, alsmede het administratief afhandelen.
<i>Plaats in de organisatie</i>	De Sales Consultant staat hiërarchisch onder de Business Unit Manager.
<i>Functieomschrijving</i>	<p><u>Taken</u> Het bezoeken van prospects, leidend tot 8 op de klant toegesneden verkoopgesprekken per week, gebruikmakend van verzorgd salesmateriaal alsmede het verzorgen van de administratieve afhandeling m.b.v. een geautomatiseerd systeem.</p> <p>Telefonisch maken van afspraken bij prospects voor zichzelf en Business Unit Manager.</p> <p>Organiseren en evalueren van diverse commerciële acties: mailing, beurzen, evenementen, etc.</p> <p>Zorgen voor een optimale en efficiënte bezoekplanning en registratie.</p> <p>Registeren van bezoekverslagen in FMS en het rapporteren aan de Business Unit Manager en collega's op de vestiging.</p> <p>Zorgdragen voor het papieren opdrachtgevers- en prospectfiles.</p> <p>Uitbrengen van "op maat gesneden" offertes.</p> <p>Voeren van regelmatig overleg met de Business Unit Manager en collega's en deze van informatie voorzien. Opstellen en geven van presentaties</p> <p>Voeren van onderhandelingsgesprekken</p> <p>Opvangen van marktsignalen en trends, networking</p> <p>Verzorgen van het adressen- en informatiebestanden van prospects m.b.v. FMS.</p> <p>Lezen en naleven van door het hoofdkantoor verstrekte informatie.</p>

## Omschrijving per kenmerk

### Kennis

- Kent de sociale/fiscale wetgeving.
- Kent de wet Flexibiliteit en Zekerheid.
- Kent de Algemene Voorwaarden voor het ter beschikking stellen van uitzendmedewerkers.
- Kent de CAO voor uitzendmedewerkers.
- Kent procedures zoals gehanteerd bij Unieke.
- Kent de marktontwikkeling binnen zijn/haar district.
- Kent de methoden van prospecting en het uitbrengen van offertes.

### Samengesteldheid

- Stelt de urgentie van de te verrichten werkzaamheden vast en stelt daarin prioriteiten.
- Beslist zelf wanneer anderen moeten worden geraadpleegd of ingelicht.
- Weet onder tijdsdruk tot de juiste beslissingen te komen.
- Kan zowel zelfstandig als in teamverband werken.
- Dient zich vele malen per dag om te schakelen op andere onderwerpen en mensen.
- Is in staat om te relativeren.

### Contacten

- Contacten met prospects, collega's van eigen en andere vestigingen, de Business Unit Manager, de General Manager en stafafdelingen van Unique Nederland.

### Verantwoordelijkheid

- Verantwoordelijk voor het bezoeken en scoren van nieuwe relaties en de daarbij behorende rapportage.
- Verantwoordelijk voor uit te brengen offertes.
- Verantwoordelijk voor het up-to-date houden van het commerciële activiteitensysteem op de vestiging.
- Verantwoordelijk voor het maken van afspraken.
- Mede verantwoordelijk voor het signaleren van nieuwe leads.

### Bevoegdheden

- Bezoeken van prospects.
- Uitbrengen van offertes.
- Het vaststellen en overeenkomen van het tarief, dat aan de opdrachtgever in rekening wordt gebracht, conform de richtlijnen die in het Unique Multilingual Services prijsbeleid zijn neergelegd.

## **FUNCTIEPROFIEL SALES CONSULTANT UNIQUE MULTILINGUAL SERVICES**

### *Objectieve functie-eisen*

HBO werk- en denkniveau  
rijbewijs B

Ruime werkervaring (ca. 5 jaar) in een commerciële omgeving. Werkervaring in telefonische acquisitie en buitendienstervaring (min. 2 jaar) zijn een vereiste.

### *Subjectieve Functie-eisen*

Is in staat om een verkoopgesprek te voeren; luistert goed, leeft zich in, stelt de juiste vragen en kan een onderhandeling aangaan

Weet wat er speelt bij de klant en neemt initiatieven tot commerciële actie

Verbaal sterk, flair en overtuigingskracht

Resultaat- en klantgericht

Zelfstarter en doener

Commerciële instelling/vaardigheden

Incasservermogen

Cijfermatig inzicht

Is in staat de eigen werkzaamheden te plannen.

Kan omgaan met hectiek

Flexibel (snel kunnen schakelen)

### *Functiecriteria*

Kan een verkoopgesprek voeren

Kan een commercieel telefoongesprek voeren

Kan prospects overtuigen

Kan zelfstandig en in teamverband werken

Kan uitzendmedewerkers motiveren en enthousiasmeren en prospects overtuigen

Kan met een computer werken

Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal