

**SENIOR CONSULTANT (SC)  
UNIQUE MULTILINGUAL SERVICES**

**Verantwoordelijkheden naast de basistaken van International Consultant**

- De SC is verantwoordelijk voor een aantal grote accounts. Volume kan hierbij bepaald worden. Het kan gaan om huidig volume of potentieel volume. Deze accounts vragen om een goed plan van aanpak. Dit plan wordt door de SC geschreven en uitgevoerd. De SC en de Business Unit Manager (BUM) bewaken de voortgang en resultaten.
- De SC is verantwoordelijk voor het werven en contracteren van nieuwe relaties. Ook dit wordt gedaan o.b.v. een plan van aanpak dat de SC maakt.
- De SC legt bedrijfsbezoeken af aan de eigen accounts. Dit zijn relatiebeheer bezoeken (evaluatie, vacature-inventarisatie, klachtenbehandeling, onderhandelingen m.b.t. prijs en/of voorwaarden, presentaties, after sales) ter continuering en uitbreiding van de omzet.
- De SC legt bedrijfsbezoeken af aan potentiële relaties van UMLS ter uitbreiding van het klantenbestand en om risicospreiding te garanderen. De SC signaleert commerciële kansen en benut deze.
- Per kwartaal zorgt de SC voor een evaluatierapport t.a.v. de geplande en gerealiseerde doelstellingen van de accounts. Dit rapport wordt besproken met de BUM.
- Per kwartaal maakt de SC een overzicht van potentiële relaties die hij/zij per kwartaal wil contracteren en welke acties hij/zij hiervoor gepland heeft. Per kwartaal worden de resultaten hiervan besproken met de BUM.
- De SC is een aanspreekpunt voor de Consultants. De SC is in staat door zijn/haar opgebouwde ervaring en expertise adviezen te geven aan de Consultants.
- De SC is in staat samenwerkingsafspraken vast te leggen en goede commerciële brieven te schrijven.
- De SC is een mentor voor nieuwe collega's en werkt hen in volgens het inwerkprogramma. De BUM doet de formele beoordelingsgesprekken van nieuwe collega's, o.b.v. de input van de SC.
- De SC krijgt van de BUM een overzicht van de (week)doelstellingen. Deze zijn gebaseerd op het functieprofiel van SC en worden afgestemd op de planning van de betreffende Business Unit.
- De SC is in staat vraag- en aanbodanalyses te maken, deze bij te stellen o.b.v. marktontwikkelingen en hierop in te spelen door het ontwikkelen van commerciële activiteiten.
- Bij afwezigheid van de BUM, is de SC aanspreekpunt voor Consultants en General Manager. De SC neemt de werkbesprekingen met het team over.

**Persoonlijke doelstellingen**

- Richtlijn: 6 bezoeken per week.
- Het aantal plaatsingen en omzet per plaatsing worden bepaald op basis van de omzetplanning Unit? Minimaal 2 plaatsingen per week
- Werven van 3 vacatures per week.
- Accountverantwoordelijk voor L, XL en XXL accounts

**Primaire en secundaire voorwaarden**

- Bovenop huidig gegarandeerd inkomen een toeslag van € 100,= bruto per maand.
- Een variabel winstdeel van 0,05% over de gerealiseerde bruto marge in een maand van Unique Multilingual Services.

- Beschikking over een auto met tankpas