

BEN JIJ ONZE NIEUWE BRAND SALESMANAGER?

Werken als Brand Salesmanager (regio midden en zuid)

Als Brand Salesmanager weet je precies hoe je donateurs moet schrijven, leden kunt werven of loten verkopen. Je bent een echte expert vol energie en dat maakt jou van de beste werver tot de ideale tutor, een voorbeeld voor wervers, een echte motivator en bovendien een zeer waardevolle trainer.

Als Brand Salesmanager ben je niet alleen bezig met coachen en begeleiden. Je houdt de resultaten van jouw vestigingen nauwlettend in de gaten en doet er alles aan om deze te verbeteren. Om ervoor te zorgen dat de gestelde doelen worden gehaald, maak je salesplannen waardoor de werfkennis op de vestigingen toeneemt. Zo zorg jij ervoor dat jouw vestigingen optimaal presteren.

Taken

- Verantwoordelijk voor rendement en kwaliteit van de projecten op verschillende D2D vestigingen
- Ontwikkelen van trainingen en opleiden van medewerkers
- Coachen en begeleiden van Salesmanagers, Captains en wervers
- Monitoren voortgang en rapporteren aan General Salesmanager
- Verzinnen en opzetten salesplannen
- Regelmatig werk je zelf mee op straat



Competenties

- Overtuigingskracht
- Expertise (van de doelen)
- Competitief
- Doelgericht
- Didactische vaardigheid
- Inzet / Prestatiemotivatie
- Creatief



Verantwoordelijkheden

- Verantwoordelijk voor doelen / targets (rendement, aantallen, kwaliteit)
- Cijfers monitoren (vinger aan de pols)

