

COMPETENTIEPROFIEL:	VERKOPER
<i>Kennis en betekenisvolle ervaring:</i> - MBO 4 werk- en denkniveau (richting sales); - diepgaande kennis van het assortiment; - kennis van gehanteerde procedures en werkmethoden; - enige jaren relevante werkervaring in een vergelijkbare functie.	
<i>Competenties / gedragsvoorbeelden:</i> Genoemde competenties en gedragsvoorbeelden zijn suggesties voor gewenst gedrag voor een adequate uitoefening van de referentiefunctie. <i>Relaties bouwend en netwerkend (4):</i> - slaagt erin verschillende methoden te hanteren om contact te leggen en te onderhouden met bestaande en nieuwe relaties. <i>Overtuigend en beïnvloedend (4):</i> - is in staat de zienswijze van medewerkers/opdrachtgevers/klanten te beïnvloeden door met gezag te spreken, argumenten aan te voeren, te onderbouwen of te weerleggen en gevoelens daarbij te betrekken. <i>Communicerend (4):</i> - beheerst voldoende technieken en vaardigheden om een essentiële boodschap over een willekeurig onderwerp over te brengen op een publiek; - is in staat structuur te brengen in een betoog met het oog op doel en publiek en daarbij een passende stijl en taalgebruik te hanteren; - is in staat zijn kennis en ervaring toe te passen en die met anderen te delen en over te dragen waar nodig. <i>Analyserend (4):</i> - is in staat betrouwbare informatiebronnen te selecteren, ze met elkaar te vergelijken en op basis daarvan verbetervoorstellen te doen voor zijn werkzaamheden. <i>Ondernemend en commercieel handelend (4):</i> - is alert op trends en vertaalt deze naar kansen voor de organisatie; - schat de commerciële potentie in.	

mj/wl/091213
F131157