

## **Functieprofiel rayonmanager**

### **Korte bedrijfsomschrijving**

Alberts is sedert 1962 als schoolleverancier actief en vindt zijn oorsprong in de familiedrukkerij Alberts, gevestigd in 1792. De hoofdactiviteit is het leveren van schoolbenodigdheden aan het basisonderwijs, peuterspeelzalen, kinderopvang en instellingen in de welzijnszorg. Ons assortiment, omvat onder meer methodisch materiaal, leermiddelen, ontwikkelingsmateriaal onderbouw, schoolbenodigdheden, verbruiks- en creatief materiaal en meubilair voor de complete inrichting.

### **Functieomschrijving**

Als rayonmanager ben je ondernemer in jouw eigen gebied. Je behartigt de belangen van de onderneming op een slimme, effectieve en enthousiaste manier.

De producten die je verkoopt zijn zeer gerenommeerd. Dat betekent dat jij de toegevoegde waarde van de onderneming/merkproduct goed moet kunnen verkopen. Naast het binnen halen van New Business onderhoud je de relatie met jouw klanten op een professionele en klantvriendelijke manier. Je inventariseert hun behoeftes en analyseert en rapporteert de marktsituatie in jouw rayon op continue basis. Vanzelfsprekend speel je professioneel in op veranderingen in huidige en nieuwe markten.

Het onder de aandacht brengen van het bedrijf en het assortiment bij bestaande en nieuwe klanten met als doel de verkoop afgeleide doelstelling te behalen.

### **Taken & verantwoordelijkheden**

- Invulling geven aan het vooraf door de commercieel directeur vastgestelde jaartargets
- Opstellen commercieel beleidsplan ter uitvoering van de jaartargets
- Opstellen accountplannen per benoemde accounts
- Zorgdragen voor de implementatie van contractafspraken in nauwe samenwerking met betrokken afdelingen
- Commercieel aanspreekpunt/relatiebeheerder voor de klant
- Zelfstandig contact leggen met accounts en prospects
- Verzamelen van markt-, bedrijfs-, en concurrentie-informatie, teneinde over een goed beeld van de marktontwikkelingen m.b.t. accounts en prospects te beschikken. Zo ook m.b.t. productinformatie.
- Rapporteert wekelijks aan de commercieel directeur over klant en prospect bezoeken
- Maakt offertes en begrotingen
- Draagt zorg voor de correcte afhandeling van klachten, retouren, enz op een wijze waarbij de belangen van alle betrokken partijen zo goed mogelijk worden behartigd
- Signaleert wensen en behoeftes van de klanten en vertaalt deze naar concrete kansen voor de eigen organisatie
- Verantwoordelijk voor naleving van procedures en voorschriften zoals bekend gemaakt door de directie

**Functie-eisen**

- MBO/HBO niveau
- Ervaring commerciële buitendienst
- Productkennis m.b.t. schooleveranciersassortiment
- Affiniteit met onderwijs
- Verkoopssystemen/methodieken voor buitendienst
- Algemene IT-kennis (SAP/Excel/Goldmine/Navision)
- Moderne marketingtechnieken
- Onderhandelingsvaardigheden binnen CI contracten
- Veranderingstrajecten binnen commerciële organisaties

**Persoonlijke kenmerken:**

- No nonsense mentaliteit
- Energiek en commercieel gedreven
- Goede contactuele eigenschappen
- Resultaatgericht en cijfermatig
- Juiste sfeer overbrengen en klanten enthousiasmeren
- Zelfstandig en verantwoordelijk
- Gevoel voor tact en inleving
- Harde werker

**Alberts biedt:**

- Een interessante, afwisselende, zelfstandige functie (fulltime)
- De salariering is marktconform
- Goede secundaire arbeidsvoorwaarden

Interesse in deze uitdagende baan? Stuur uw CV en brief per e-mail aan [a.berkelaar@alberts-onderwijs.nl](mailto:a.berkelaar@alberts-onderwijs.nl).

Voor meer informatie over deze vacature kunt u bellen met Alexandra Berkelaar op 046 451 4646.