

BEN JIJ ONZE NIEUWE BRAND SALESMANAGER?

Werken als Brand Salesmanager (Street)

Als Brand Salesmanager weet je precies hoe je donateurs moet schrijven, leden kunt werven en kranten of loten verkoopt. 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 voor de Street vestigingen 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.

Als Brand Salesmanager werk je niet alleen maar werk je in een team. Je werkt nauw samen met de General Salesmanager, Brand Operations Manager, Fieldmanagers en collega-Brand Salesmanagers om ervoor te zorgen dat de vestigingen optimaal presteren.

Taken

- Verantwoordelijk voor rendement en kwaliteit van de projecten op jouw Street vestigingen;
- Verantwoordelijk voor het presteren van Salesmanagers op jouw vestigingen;
- Ontwikkelen van trainingen;
- Coachen en begeleiden van Salesmanagers, Captains en wervers;
- Monitoren voortgang en rapporteren aan General Salesmanager;
- Bedenken en opzetten salesplannen;
- Regelmatig werk en 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)



HEB JIJ INTERESSE IN DEZE FUNCTIE?

Stuur dan uiterlijk op 16 januari je motivatiebrief en CV naar: recruitment@emolife.nl