

BEN JIJ ONZE NIEUWE SALESMANAGER? AMSTERDAM STREET

Organisatie

The Sales Unit is een organisatie waar jonge salestalenten zich volop kunnen ontwikkelen. Op de vestigingen hangt een gezellige, informele sfeer, maar prestaties en scores worden zeker niet vergeten: Iedereen wil het onderste uit de kan halen en de meeste werknemers vinden een beetje competitie erg leuk.

Functie omschrijving

Als Salesmanager ben je verantwoordelijk voor de prestaties van jouw team. Minimaal 2 dagen in de week (16 uur) ga je met jouw team op pad om de projecten van goede doelen onder de aandacht te brengen. Je zorgt je ervoor dat de medewerkers optimaal kunnen presteren, je begeleidt hen tijdens de werkshift en coacht waar nodig. Wanneer er nieuwe medewerkers zijn, zorg jij voor de inwerkprocedure.

Functie eisen

Onze ideale kandidaat herkent zich in het volgende profiel:

- Je werkt samen met 1 of 2 andere Salesmanagers onder de Vestigingsmanager. Als Salesmanager sta je in direct contact met de teams en treedt op als begeleider en motivator.
- Bij het begeleiden van de shifts richt jij je op de korte termijn successen van de teams waar je verantwoordelijk voor bent. Je weet van aanpakken, je bent zeer target gericht en je beschikt over commercieel inzicht.
- Je bent verantwoordelijk voor een goede relatie met je teams. Je laat daarbij merken dat je kunt denken vanuit de behoeften van de teams. Je beschikt over inlevingsvermogen en bent niet bang om een vrijblijvend advies te geven. Je motiveert de teams bij het stellen van verkoopdoelen, kijkt of ze goede prioriteiten stellen en of ze gelijkmatig functioneren. Je kent hun sterke punten en maakt daar gebruik van en als je vaardigheden signaleert die ze nog moeten ontwikkelen.



HEB JIJ INTERESSE IN DEZE FUNCTIE?

Of weet je iemand die in aanmerking zou kunnen komen? Mail CV en motivatie naar recruitment@emolife.nl of bel 023-5317428.