

## Functieprofiel Sales Medewerkers

### Doel van deze functie:

Genereren van een strategische klantendatabase en omzet door relatiemanagement, acquisitie, aanbevelen van (nieuwe) producten en diensten. Het plannen en ontwikkelen van kansen in de markt. Realiseren van upsell en cross-selling opportuniteiten. Werkgebied is wereldwijd (exclusief Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland).

### Toelichting over Defenture:

Defenture ontwikkelt voertuigen van scratch tot serie productie, voor de militaire markt, op een projectmatige wijze, die aan de hand van diverse processen zorgvuldig met haar opdrachtgever afgestemd worden. Kennis van productontwikkelingsprocessen en de automotive- / defensie markt zijn een pre. Deze markt wordt bediend aan de hand van opdrachten die gegund worden voornamelijk conform de geldende aanbestedingsprocessen, waardoor kennis en ervaring van en met dergelijke processen als een pre gezien wordt.

### Plaats in de organisatie:

De Sales Medewerker maakt deelt uit van de afdeling Verkoop en legt verantwoording af aan de Manager Verkoop (CCO). Je werkt nauwgezet samen met de Sales Engineer. Je bent onderdeel van het aanbestedingsteam.

### Stuurt aan:

Niet van toepassing.

### Werkzaamheden/taken:

- Actieve acquisitie naar nieuwe afzetmogelijkheden
- Zelfstandig maken en nabellen van offertes (in combinatie met het team)
- Het onderhouden en bezoeken van nieuwe en bestaande relaties (klanten- en prospectsportfolio)
- Het signaleren en doorgeven van marktontwikkelingen
- Het volledig verwerken van de verkoopgegevens
- Het op correcte wijze starten en volgen van de orderprocedure
- Bezoeken van beurzen en andere relevante events/ bijeenkomsten
- Verrichten van overige, in het verband staande werkzaamheden in opdracht van leidinggevende en op eigen initiatief

### Verantwoordelijkheden:

- Signaleren van en inspelen op de behoefte van klanten en prospects
- Relatiemanagement
- Relatiebeheer en vergroten marktaandeel/omzet
- Werkt binnen de voor Defenture B.V. gestelde kaders (bij o.a. rapportage en visie)
- Voert discreet de opgedragen taken uit

### Bevoegdheden:

- Relatiebeheer en bezoek naar eigen inzicht opzetten en uitbouwen
- Namens Defenture offertes uitbrengen
- Gevraagd en ongevraagd advies uitbrengen aan het management op het gebied van acquisitie en relatiebeheer

### Aanvullende functie- en opleidingseisen:

- Afgeronde HBO commerciële opleiding
- Minimaal 5 jaar werkervaring in soortgelijke functie, bij voorkeur internationaal
- Ervaring en/of affiniteit met de Defensie-branche



Documentnaam:

HR-BE-Functieprofiel Sales Medewerker-V00-04

- Brede commerciële, technische en organisatorische kennis
- Ervaring in (internationale) aanbestedingstrajecten
- Ervaring met projectmatig opereren
- Zeer goede communicatie in Nederlands en Engels. Duits of Frans is een pre
- Kennis van MS Office en ERP-systemen

**Gedragscriteria/competenties:**

- Commercieel
- Klantgericht
- Netwerken/verbinden
- Initiatiefrijk/pro-actief
- Representatief
- Doorzettingsvermogen
- Creatief
- Zelfstandig werken
- Assertief
- Probleemoplossend vermogen
- Communicatief vaardig
- Daadkrachtig
- Financieel bewustzijn
- Stressbestendig
- Sensitiviteit

**Overig:**

- VOG (verklaring omtrent gedrag)