

Niveau Onderscheidende Kenmerken (NOK) Verkoper

Doel

Ontwikkelen en realiseren van het verkoopplan v.w.b. de toegewezen productgroepen, klanten, regio's.

Kenmerk	Niveau	Typering A	Typering B	Typering C
Scope/complexiteit		<ul style="list-style-type: none"> - kleine tot middelgrote klanten binnen een regio/land (vakhandel, groothandel, beperkt (kleinere) retailers) - standaard eisen m.b.t. (product)aanbod - beperkte financiële risico's 	<ul style="list-style-type: none"> - middelgrote tot grote klanten binnen verschillende verkoopregio's/landen (vakhandel, groothandel en (middelgrote) retailers) - standaard tot meer complexe eisen aan (product)-aanbod - gemiddelde financiële risico's 	<ul style="list-style-type: none"> - grotere, strategische klanten/keyaccounts (internationale groothandels, grote retailers) - beheer/uitbouw netwerk agenten - complexe eisen in (product)aanbod - grote financiële risico's
Invloed/Kaders		<ul style="list-style-type: none"> - uitvoeren verkoopplan - beheer/continuïteit bestaande klanten - korte termijn (meer eenmalige orders, afhandeling van contracten) - aanbod (prijzen/kortingen) na goedkeuring leidinggevende - beperkte commerciële autorisatie 	<ul style="list-style-type: none"> - opstellen en uitvoeren verkoopplan, afsluiten jaarcontracten - uitbouw bij bestaande en nieuwe klanten - aanbod/contractafsluiting binnen met leiding afgestemde marges, richtlijnen, marktprijzen 	<ul style="list-style-type: none"> - ontwikkeling en realisatie verkoopstrategieën en plannen, afsluiten meerjarencontracten - uitbouw in bestaande en nieuwe markten - aanbod/contractafsluiting binnen globale commerciële richtlijnen, afgestemd met inkoop - begeleiding/coaching verkopers
Verbeteringen		<ul style="list-style-type: none"> - signaleert markt/klantontwikkelingen t.b.v. verkoopbeleid - doet verbetervoorstellen (assortiment, verpakkingen e.d.) - neemt deel aan verbeterteams 	<ul style="list-style-type: none"> - werkt verbetervoorstellen uit en motiveert deze in verbeterteams 	<ul style="list-style-type: none"> - initieert verbeteringen (in- en verkoopproces, productontwikkeling) - (bege)leidt verbeterprojecten
Referentiefunctie		-	- Verkoper B	-

In een NOK/functiereeks worden alleen de onderscheidende kenmerken beschreven, zodat de niveaoverschillen in deze reeks herkenbaar worden. Het hogere niveau veronderstelt tevens beheersing en/of uitvoering van het voorgaande niveau.