Intercedent

Beroepsbeschrijving

De intercedent werkt voornamelijk in de uitzendbranche en houdt zich bezig met arbeidsbemiddeling. Hij werft, matcht en begeleidt kandidaten. Hij is commercieel gedreven, communicatief vaardig en nauwkeurig. Tijdens het matchingsproces houdt de intercedent rekening met de belangen van zowel de opdrachtgever als de kandidaat. De intercedent heeft een schakelfunctie en is verantwoordelijk voor zijn eigen takenpakket, maar ook voor de profilering van de organisatie. Hij legt verantwoording af aan zijn leidinggevende.

Kerntaken en werkprocessen

Onderzoekt de markt en doet voorstellen voor commercieel beleid

- Doet voorstellen voor verkoopbeleid, marketingbeleid en/of marktbewerking
- Verzamelt klant-, product- en marktinformatie

Voert het verkooptraject uit

- Acquireert klanten en/of opdrachten
- Bereidt het verkooptraject voor
- Doet een aanbod met prijsberekening
- Verzorgt het (interne) ordertraject
- Voert verkoopgesprekken

Zorgt voor relatiebeheer en klantenservice

- Behandelt klachten
- Onderhoudt klantcontact en voert aftersales uit
- Voert promotieactiviteiten uit
- Voert webcare werkzaamheden uit

Werft, matcht en begeleidt kandidaten

- Begeleidt kandidaten naar werk
- Matcht kandidaten en vacatures
- Verricht administratieve werkzaamheden die voortkomen uit de arbeidsbemiddeling
- Verstrekt informatie en advies aan flexkrachten en opdrachtgevers
- Werft kandidaten

Sectorkamer handel

Crebo
25136

Niveau
4

In deze leaflet beschrijven we de inhoud van een mbo-beroep. Zo weet u wat u van iemand mag verwachten die gediplomeerd is in dit vakgebied.