Verkoopadviseur

Beroepsbeschrijving

De verkoopadviseur werkt in een winkel of vanuit een showroom, meestal in de non-food, in het midden- en kleinbedrijf of grootwinkelbedrijf. Het kan zijn dat hij, om tot een goed advies te komen, ook op locatie bij de klant komt. Hij is een expert en adviseur op zijn vakgebied en is in staat de klant te inspireren, te verleiden en vanzelfsprekend ook in te spelen op zijn specifieke wensen. Vanuit die wensen komt hij tot een goed advies voor de klant. Hij is in staat in deze fase al een vertrouwensrelatie met de klant op te bouwen. Hij maakt een passende offerte en bewaakt na acceptatie van de order ook de uitvoering hiervan. Het betreft meestal langer durende trajecten. Vanuit zijn expertise zorgt hij voor een vernieuwende en inspirerende presentatie van het assortiment in de winkel/showroom. Hij deelt zijn expertise met collega's en is ook een vraagbaak voor hen.

Kerntaken en werkprocessen

Verzorgt goederenstroom en winkelpresentatie

- Controleert de voorraad en doet bestelvoorstellen
- Verzorgt de goederenontvangst/-opslag
- Verzorgt de winkelpresentatie
- Voert activiteiten uit t.b.v. (online-)informatiesystemen

Optimaliseert verkoop

- Analyseert de verkoopresultaten en doet verbetervoorstellen
- Behandelt (online-)verzoeken, bestellingen en/of klachten
- Doet verbetervoorstellen ten aanzien van de marktpositie in de lokale markt
- Geeft uitvoering aan hospitality
- Neemt deel en/of leidt het werkoverleg

Voert verkoop- en adviestrajecten uit

- Accepteert en registreert de verkooporder
- Doet een aanbod met prijsberekening
- Doet verbetervoorstellen ten aanzien van de winkelpresentatie en promotie
- Doet verbetervoorstellen ten aanzien van het aanbod
- Geeft advies op maat/op locatie
- Regisseert de uitvoering van de order

Sectorkamer handel

Crebo
25154

Niveau
3

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.