

Vacature Medewerker verkoop buitendienst

Koninklijke Van Gorcum (te Assen) is een specialistisch uitgever en toonaangevend grafisch bedrijf. Wij leveren hoogwaardige producten en diensten en zijn een betrouwbare partner voor auteurs, redacties, abonnees, afnemers, opdrachtgevers en leveranciers. De uitgeverij publiceert boeken, tijdschriften en digitale informatie en verzorgt congressen voor student en professional. De terreinen waarop deze uitgeverij producten verzorgt zijn: Zorg en welzijn, ruimtelijke en sociale wetenschappen, gezondheidszorg, medische wetenschappen, management, bedrijfskunde en onderwijs. Het grafisch bedrijf is een full service bedrijf met een sterke marktorientatie.

KlasseTV (te Maarssen) is een overzichtelijke portal met verantwoord digitaal lesmateriaal voor het basisonderwijs. De methodes van de vijf grootste educatieve uitgeverijen vormen het uitgangspunt van het aanbod op KlasseTV.

KlasseTV biedt naast het lesmateriaal bij de methoden ook digitale leerlijnen zoals, leren omgaan met geld, techniek, burgerschap. Het educatieve materiaal van KlasseTV is didactisch verantwoord en sluit aan op de kerndoelen.

Voor de afdeling verkoop buitendienst zijn wij op zoek naar een enthousiaste en omzetgerichte

Fulltime medewerker (m/v) verkoop buitendienst (32-36 uur per week)

met Nederland als werkgebied. Maarssen is de uitvalsbasis.

In deze functie bied je digitale onderwijs-, school- en kwaliteitszorgproducten aan scholen, schoolbesturen en IB-ers in het primair onderwijs aan. De merken waarvoor je staat zijn onder meer WMK, KlasseTV, Teachers Channel en Pulse Primair Onderwijs.

Je zorgt voor een zodanige commerciële marktwerking, dat de doelstellingen zoals vastgelegd in het verkoopplan in termen van omzetvolume, marge en groei, gerealiseerd worden. Je rapporteert aan de leidinggevende van de afdeling marketing/verkoop.

Werkzaamheden

- Je analyseert het marktpotentieel, maakt omzetprognoses en stemt het verkoopplan af met de leidinggevende
- Je maakt offertes, onderhandelt met de klanten en sluit verkoopcontracten af
- Je zorgt voor informatieoverdracht naar de binnendienst, afhandeling van klachten en bewaakt gemaakte afspraken met klanten
- Verzamelt markt, concurrentie- en klantinformatie en doet suggesties voor bijsturing of verandering van de benaderingswijze voor verkoop.
- Bezoekt (potentiële) klanten en maakt bezoekerapportages
- Verzorgt klanteninformatie in het interne relatiesysteem op de voorgeschreven wijze
- Geeft aanpassingen in klantgegevens door aan de medewerker verkoop binnendienst

Functie-eisen

- HBO-niveau
- Affiniteit met en kennis van het onderwijsveld
- Invoelingsvermogen en kennis van alle aspecten van 'voor de klas staan'
- Ervaring met sales in het onderwijs of aanverwante sectoren
- Klantgericht, flexibel en initiatiefrijk
- Prestatievermogen en overtuigingskracht
- Goed kunnen plannen en organiseren
- Zelfstandig en doelgericht
- Vertrouwen wekken door het te kunnen geven

Wij bieden

- Een informele werksfeer
- Een bedrijfsfilosofie gericht op continuïteit en duurzaamheid

- Een salaris conform functiegroep VI van de CAO BTU en een onkostenvergoeding
- Lease-auto, laptop en mobiele telefoon
- Vooralsnog een jaarcontract

Trefwoorden: maatschappelijke betrokkenheid, openheid en vernieuwingsgerichtheid

Na overleg met de kandidaat zullen wij tijdens de procedure referenties inwinnen. Sollicitatiegesprekken zullen plaats vinden in Maarssen op 1 juli a.s. en de 2^e ronde op 8 juli daaraanvolgend in Assen.

Voor nadere informatie over de functie kun je contact opnemen met Klaas Bellinga, hoofd afdeling marketing/verkoop, tel. 05292 379 572. Voor overige informatie met Rika Faber via telefoonnummer 0592-379 555.

Een sollicitatiebrief met curriculum vitae zien wij graag tegemoet vóór 18 juni a.s. aan: Koninklijke van Gorcum BV, afdeling P&O, Postbus 43, 9400 AA Assen.

Acquisitie naar aanleiding van deze advertentie wordt niet op prijs gesteld.