

## FUNCTIEPROFIEL

ROC Friese Poort Bedrijfsopleidingen  
Manager Sales

### Sales in maatschappelijke context



**Standplaats:**

**Leeuwarden**

### 1. ROC FRIESE POORT BEDRIJSOPLEIDINGEN

ROC Friese Poort Bedrijfsopleidingen is de sales- en marketingorganisatie voor het volwassenenonderwijs van ROC Friese Poort. De zelfstandige, creatieve en zich snel ontwikkelende organisatie verzorgt opleidingen op het gebied van Zorg & Welzijn, Techniek, Maritiem, Zakelijke Dienstverlening & ICT, Communicatie en Re-integratie & Inburgering.

Met zo'n vijfendertig enthousiaste medewerkers verzorgt men vanuit het kantoor in Leeuwarden jaarlijks voor ongeveer 6.000 volwassen studenten opleidingstrajecten. Deze trajecten variëren van een korte cursus of een branche-erkende opleiding tot een volledige mbo-opleiding. Bijvoorbeeld mensen die naast hun baan een opleiding volgen of zich willen omscholen naar een ander beroep.

Er wordt bij het voldoen aan de opleidingsbehoeften bij (potentiële) opdrachtgevers waar mogelijk gebruik gemaakt van bestaande producten. Daarnaast worden maatwerktrajecten en –modules door het ROC ontwikkeld op basis van door de opleidingsadviseur met de klanten overeengekomen specifieke opleidingsbehoeften. De verkochte trainingen/opleidingen worden in beginsel uitgevoerd door ROC Friese Poort.

**Naar de website:** [https:// www.rocfriesepoort.nl/volwassenenonderwijs](https://www.rocfriesepoort.nl/volwassenenonderwijs)

#### **Plaats in de organisatie**

De manager Sales geeft rechtstreeks leiding aan circa tien opleidingsadviseurs en aan de coördinator Sales binnendienst. Op de binnendienst zijn zes collega's werkzaam.

Samen met de directeur en de operationeel manager vorm je het DMT. Je rapporteert aan de directeur.

## 2. FUNCTIE

Als manager ben je verantwoordelijk voor een prettige en efficiënte aansturing van de afdeling sales. Deze afdeling bestaat uit zestien collega's in verschillende functies in de sales buiten- en binnendienst, die gezamenlijk de sales verzorgen, de marktplannen en de begroting realiseren, nieuwe scholingskansen herkennen en daar op een innovatieve manier op inspelen. Daarnaast onderhoud je als verbinder contacten met zowel klanten als uitvoerders op strategisch niveau en speel je een belangrijke rol in het directie-/managementteam.

Als manager sales stuur je de afdeling aan, bevorder je de samenwerking tussen collega's onderling en met uitvoerders, maar richt je je ook op de positionering van ROC Friese Poort Bedrijfsopleidingen, bind je je aan de markt, weet je hoe subsidie- en aanbestedingsprojecten onder de aandacht gebracht moeten worden en zorg je ervoor dat de afdeling sales op basis van efficiënte processen werkt aan de realisatie van omzet, innovatie en een hoge klanttevredenheid.

## 3. TAKEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

### *Positionering en realiseren bedrijfsresultaat van ROC Friese Poort Bedrijfsopleidingen*

- aandacht voor organisatie-, besturings-, communicatie- en rapportagestructuur
- bedrijfsdoelstellingen opstellen, uitwerken hoe deze gerealiseerd kunnen worden
- besluitvorming over voorstellen/plannen en zorgen voor implementatie

### *Opstellen en realiseren marktplannen*

- ontwikkelingen in de (regionale en nationale) markt volgen en samen met de opleidingsadviseurs de mogelijkheden/kansen beschrijven in marktplannen
- commerciële doelstellingen vaststellen
- in samenwerking met de adviseur Marketing & Communicatie invulling geven aan de manier waarop de marktplannen gerealiseerd worden
- in samenwerking met de coördinator sales binnendienst plannen vertalen naar cijfers: budgetten, begroting
- overtuigend de plannen toelichten en onderbouwen in Directie-/managementoverleg

### *Realisatie bedrijfsdoelstellingen marktplannen*

- resultaatafspraken maken en sturing geven aan de realisatie van de marktplannen
- bepalen en afstemmen te behalen afdelingsresultaten en aansturen op de realisatie daarvan
- analyseren en periodiek beoordelen afdelingsinrichting – gestelde afdelings- (bedrijf)doelstellingen
- in samenwerking met de directeur invulling geven aan de rapportages aan het College van Bestuur en de Raad van Toezicht van ROC Friese Poort met betrekking tot trends, verwachtingen, nieuwe richtingen
- afstemming met de vestigingen van ROC Friese Poort met betrekking tot lopende en aanstaande projecten, budgetten, knelpunten
- opstellen/opvragen van rapportages verkoopactiviteiten en resultaten
- subsidiemogelijkheden onderzoeken en/of het aansturen daarvan, ins en outs van aanbestedingen kennen
- kennis ophalen en bijhouden van (wet- en regelgeving) Mbo

#### *Nieuwe kansen en uitbreiding netwerk*

- uitdiepen van kansen en uitbreiding netwerk
- afstemming scholingskansen met ROC Friese Poort
- verstevigen positionering ROC Friese Poort Bedrijfsopleidingen (samen met de collega's van de afdeling sales)

#### *Werkprocessen, aansturing afdeling*

- aansturen en faciliteren van afdeling sales buitendienst en coördinator sales binnendienst
- periodiek bilateraal overleg en jaargesprekken met medewerkers voeren, gericht op de ontwikkeling van de collega's en de afdeling
- verbinden, stimuleren, sturen op een prettige interne en externe samenwerking en een goede werksfeer
- effectieve en efficiënte uitvoering van de werkzaamheden en de processen van de sales buitendienst
- met directeur gewenste organisatieverbeteringen bespreken en na akkoord invoeren

#### **4. PROFIEL**

- Hbo/wo werk- en denkniveau en tenminste een afgeronde hbo opleiding
- Ruime ervaring in een vergelijkbare functie
- Zicht op de markt en de ontwikkelingen bij profit en non-profitorganisaties
- Affiniteit met het (middelbaar beroeps-)onderwijs
- Ervaring met MS officeapplicaties en overtuigd van het belang van een goed CRM-systeem

#### **5. COMPETENTIES EN PERSOONLIJKE KWALITEITEN**

- Strategisch denken/ analytisch
- Ondernemend en verbindend
- Enthousiast, communicatief vaardig
- Besluitvaardig
- Oplossingsgericht

#### **6. ROC FRIESE POORT BEDRIJFSOPLEIDINGEN BIEDT U**

Een heldere en platte organisatiestructuur, grote mate van flexibiliteit, onderlinge betrokkenheid en collegialiteit. Daarnaast zijn er scholingsmogelijkheden en een marktconform salaris gecombineerd met secundaire arbeidsvoorwaarden zoals een 13e maand, vakantiegeld en 27 vakantiedagen.



#### **CONTACT**

Voor vragen kunt u contact opnemen met Mark Olman, consultant bij BeljonWesterterp (06-27507384).