Manager sales & marketing II

Competentieprofiel

Leiderschap tonen: - geeft medewerkers taken passend bij hun kwaliteit of ontwikkeling(snoodzaak); - weet wanneer anderen benaderd moeten worden om draagvlak te krijgen; - geeft zonder aarzeling de eigen mening en onderbouwt deze met feiten en argumenten.
Netwerkgericht: - legt gemakkelijk contacten; - maakt effectief gebruik van contacten om zaken te regelen; - weet ingangen voor zichzelf te creëren; - werkt actief aan het onderhouden/bestendigen van de relatie
Ondernemerschap: - weet wat (potentiële) gasten/klanten aanspreekt; - ruikt de kansen in de markt; - houdt rekening met relevante omgevingsfactoren; - maakt afwegingen op basis van kosten/baten-analyses
Prestatiegericht: - is ambitieus, probeert zichzelf steeds te overtreffen; - tast de grenzen van het eigen kunnen af; - haalt het beste uit zichzelf; - is pas tevreden als het doel/resultaat is bereikt.
Representatief: - presenteert zich naar gasten/externen in lijn met het imago van het bedrijf; - komt goed over bij anderen; - streeft het handelen volgens de goede manieren altijd na.

Opgesteld door EVZ organisatie-advies in opdracht van
Koninklijke Horeca Nederland, de Horecabond, CNV