Medewerker sales II

Competentieprofiel

Kwaliteitsgericht: - corrigeert direct als niet aan de eisen wordt voldaan; - vraagt terugkoppeling van gasten over kwaliteit en service; - komt met voorstellen om zaken beter te doen.
Oplossingsgericht: - richt zich niet op problemen, maar op oplossingen; - is pragmatisch, kiest voor praktische en snelle oplossingen; - blijft niet lang dralen in het analyseren van het probleem
Overtuigingskracht: - speelt met manieren/argumenten om anderen voor zich te winnen; - straalt enthousiasme en overtuiging uit voor de eigen ideeën; - is zelfbewust en stellig in zijn optreden.
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.

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