

Weslander

ADVERTENSIEVERKOOPS- VERTEENWOORDIGER

Weslander, 'n plaaslike koerant vir die Weskus-streek, het 'n geleentheid vir 'n *advertensieverkoopsvrteenwoordiger* in sy *Vredenburg-kantoor*. Die ideale kandidaat moet drie tot vyf jaar ondervinding in 'n verkoopsomgewing hê. Die suksesvolle kandidaat sal verantwoordelik wees vir verkope en om huidige kliënte sowel as sleutelrekeninge te bedien en ook huidige verkope uit te brei deur gereeld met aangewese kliënte kontak te maak ten einde die maatskappy se produkte en dienste binne die geografiese of produkgrense te verkoop en sodoende voorafbepaalde teikens te bereik.

Kernverantwoordelikhede:

- Ontwikkel en implementeer rekeningplanne en -benaderings in pas met die algehele strategie wat deur die verkoopsbestuurder of uitgewer geformuleer is;
- Identifiseer en skep deurlopend nuwe sakegeleenthede om voorafbepaalde verkoopsteikens te bereik;
- Die voorbereiding en aanbieding van verkoopsvoorstelle en aanbiedings aan nuwe en bestaande kliënte om transaksies te onderhandel en te sluit;
- Skep doelgemaakte oplossings, wat aan die kliënt se kort- en langtermynbehoefes voldoen;
- Bou strategiese werksverhoudings met kliënte en handhaaf 'n hoë vlak van kliëntekontak (telefonies en van aangesig tot aangesig) om te verseker dat in hul spesifieke vereistes voorsien word ten einde bestaande besigheid te monitor en te laat groei;
- Ontleed potensiële verkoopsgeleentheid deur gebruik te maak van data-ontledings, gesegmenteerde navorsing en inligting wat beskikbaar is om die eienskappe te identifiseer wat hierdie potensiële kliënte as die hoogste geag word;
- Verskaf professionele en uitsonderlike kliëntediens in alle interaksies met kliënte;
- Monitor mededingers noukeurig en hou kliëntedatabasis in stand;
- Hou alle administratiewe werk bygewerk;
- Verslag doen oor verkoopsgeleentheid en prestasies soos vereis (weklyks en maandeliks); en
- Handhaaf 'n hoë vlak verwante bedryfskennis.

Vaardighede en bevoegdheid:

- Uitstekende kommunikasievaardighede
- Probleemoplossingsvaardighede
- Verkoopsvermoë en oorreding (insluitend onderhandelingsvaardighede)
- Die bou van kliënteverhoudings
- Doelwitgeoriënteer en gemotiveer om sukses te behaal
- Werk goed onder uiterste druk en in teikengedrewe omgewing
- Tydsbestuurvaardighede
- Organisatoriese en administratiewe vaardighede
- Aandag aan detail
- Aanbiedingsvaardighede

Kwalifiserende vereistes:

- Graad 12 met 'n toepaslike tersiêre kwalifikasie – verkieslik in verkope/bemarking
- 'n Geldige kode 8-bestuurslisensie
- Drie tot vyf jaar ondervinding binne 'n verkoops-/teikengedrewe omgewing
- Ervaring in die hantering van advertensie-agentskappe
- Ondervinding in die mediabedryf
- Digitale en sosialemediaverkoopservaring
- Vaardigheid in verwante sagtewarepakette en toepassings
- Kennis van verkoopstrategieë en -konsepte
- Goeie begrip van die ontwikkeling van verkoopsverslae

Doen aansoek via

<https://novusholdings.erecruit.co/candidateapp/Jobs/View/NOV241127-1>

Sluitingsdatum: Vrydag 13 Desember 2024.

Indien u teen **10 Januarie 2025** geen terugvoer ontvang het nie, beskou u aansoek as onsuksesvol.

Gesien in die lig van die diensbillikheidsbeleid van Novus Media, sal geskikte kandidate uit die aangewese groepe voorkeur geniet.