

01.02.06 Kopersbegeleider

DATUM
25 juni 2024

ONZE REFERENTIE
Referentie

CONTACTPERSOON
Claudia Klarenbeek
c.klarenbeek@volandis.nl
0653362071

BETREFT
Functieomschrijving in B1

PAGINA
1 van 3

Functiefamilie	Verkoop
Hoofdgroep	Commercie
Versienummer	2023
Crebonummer	-
Versie KD gewijzigd:	-
Crebonr. profiel	
Werk- en denkniveau	MBO-4
Tool in DSP	Ja

Resultaatverwachting

Resultaatgebieden		Kernactiviteiten	Skills
Koperswensen	Basis	– Meedenken over kopersopties en verkoopdocumenten (brochures, tekeningen) en samenstellen van een keuzelijst incl. afprijzing	-
	B1	– Je denkt mee over de opties die de kopers hebben. – Je geeft de kopers brochures en tekeningen. – Je helpt de kopers met het samenstellen van een keuzelijst, met de afprijzing die daarbij hoort.	K R R
	Basis	– aanstellen en instrueren van showrooms inzake o.m. sanitair, tegelwerk en keukens	-
	B1	– Je zorgt dat de kopers terecht kunnen bij showrooms, bijvoorbeeld voor sanitair, tegels en keukens. – Je geeft deze showrooms uitleg over ons project, zodat ze de kopers passend kunnen adviseren.	R I
	Basis	– bespreken van het project met de klant o.b.v. tekeningen/bestek/plan van aanpak	-
	B1	– Je bespreekt het project met de klant. Hiervoor gebruik je tekeningen, het bestek en het plan van aanpak.	I
	Basis	– inventariseren offreren en bevestigen van (individuele) koperswensen en verwerken naar uitvoering	-
	B1	– Je vraagt de koper naar zijn wensen. Die wensen zet je in een offerte en in de bevestiging. – Je zorgt dat de wensen ook uitgevoerd worden.	R

	Basis	– signaleren van knelpunten in kosten en doorlooptijd, afstemmen met de betrokken partijen (o.a. ontwikkelaar, bouwonderneming, installateur en klant)	-
	B1	– Je ziet het, als onderdelen van de bouw duurder worden of langer duren. – Je overlegt hierover met de betrokken partijen. Bijvoorbeeld de ontwikkelaar, het bouwbedrijf, de installateur en de klant.	Y X
	Basis	– zoeken naar passende oplossingen, bezien vanuit klantperspectief, binnen gestelde kaders	-
	B1	– Je zoekt naar een goede oplossing voor de klant, binnen de mogelijkheden.	R
	Basis	– uittekenen van kopersopties en informeren van het uitvoeringsteam over wijzigingen en vastleggen van gemaakte afspraken	-
	B1	– Je tekent de opties van de koper uit. – Je informeert het uitvoeringsteam over veranderingen. – Je legt de afspraken die gemaakt zijn vast.	J E J
Projectbegeleiding	Basis	– bewaken van het nakomen van afspraken, (laten) toezien van een correcte bouwuitvoering	-
	B1	– Je zorgt dat iedereen zich aan de afspraken houdt. – Je controleert of de bouw goed wordt uitgevoerd.	K –
	Basis	– afstemmen van afwijkingen, aandragen van mogelijke oplossingen en bespreken van alternatieve oplossingen met interne betrokkenen en klant	-
	B1	– Je bespreekt dingen die anders gaan dan gepland met de klant en met mensen binnen het project. – Je zorgt ervoor dat er een oplossing bedacht wordt, en bespreekt die.	E K
	Basis	– op de hoogte houden van kopers over de voortgang van het bouwproject	-
	B1	– Je houdt de kopers op de hoogte van de bouw.	R
Promotie	Basis	– deelnemen aan verkoopactiviteiten, beurzen en andere promotionele activiteiten	-
	B1	– Je doet mee aan verkoopacties, beurzen en andere acties om het project aandacht te geven.	G
	Basis	– organiseren van kopersinformatie-bijeenkomsten en voeren van individuele gesprekken met kopers	-

	B1	– Je organiseert bijeenkomsten om kopers te informeren. – Je houdt gesprekken met kopers.	G G
	Basis	– samenstellen van nieuwsbrieven – verzorgen en beheren van brochures e.a. promotionele uitingen	-
	B1	– Je maakt nieuwsbrieven. – Je zorgt voor brochures en ander materiaal om reclame te maken voor het project	Y X