

# Commercieel medewerker (binnendienst)

## Je bent een op en top verkoper

Jij bent een ondernemend type. Iemand die niet op zijn mondje gevallen is, maar wel altijd correct en netjes blijft. Jij snapt hoe mensen denken en handelen. Weet deuren te openen en mensen te overtuigen. Als Commercieel medewerker binnendienst regel je alles rondom verkoop en service. Je hebt telefonisch contact met klanten en voert de ene keer een adviesgesprek en de andere keer een after sales gesprek. Bij dit soort gesprekken met particulieren of bedrijven blijft het niet. Als jij een deal hebt gesloten of een lead hebt binnengehaald, zorg jij ook nauwkeurig voor de administratie die bij de ordertrajecten hoort.

Brieven, e-mails, bonnen... je maakt alles compleet en handelt zaken netjes af. Waar nodig heb je overleg met de afdeling productie en logistiek. En je collega's van marketing weet je ook te vinden. Met hen werk je aan speciale verkoop- en marketingacties. Dat betekent ook dat je de markt waarin je werkt - of het nu telecom of energie is - nauwlettend in de gaten houdt en alert bent op ontwikkelingen. Jij bent kortom een echte verkoper. Doortastend en klantgericht.

### Toelatingseisen

Om te starten met de opleiding, heb je nodig:

- een vmbo-diploma kaderberoepsgerichte leerweg, gemengde leerweg of theoretische leerweg
- een overgangsbewijs van 3 naar 4 havo
- een verwant mbo-diploma niveau 2.



### Locaties

Maastricht, Sibemaweg

Heerlen (Campus),  
Valkenburgerweg



### Leerweg

BOL



### Niveau

Niveau 3



### Duur

2 jaar



### Crebo

25134

## Opleidingsinformatie

Als commercieel medewerker heb je een uitvoerende rol. Het contact met de klant voorop. De aard van dit contact kan face-to-face, telefonisch of schriftelijk zijn. Je helpt mee en draagt in sommige gevallen bij aan het opstellen van beleidsplannen (zoals verkoop- en accountplannen).

Als commercieel medewerker verkoop je diensten en/of producten aan klanten. Hiervoor krijgt je vaak verkoopdoelstellingen (targets) die je moet halen. Je bereidt de gesprekken met klanten voor, inventariseert de koop- en informatiebehoefte en informeert en adviseert de klant ten behoeve van de verkoop. Afhankelijk van je functie of de organisatie waarin je werkt, verzorgt je ook het offerte- en ordertraject. Onderhandelen met de klant en het uitvoeren van administratieve werkzaamheden vallen binnen je werkzaamheden. Daarnaast heb je als commercieel medewerker de taak om nieuwe klanten en opdrachten te genereren. Hiertoe voer je acquisitieactiviteiten uit.

Op het moment dat je je diploma hebt gehaald, ben je in staat gebleken onderstaande kerntaken en bijbehorende werkprocessen uit te voeren.

- Het onderzoeken van de markt en het doen van voorstellen voor het commercieel beleid
- Het verkooptraject uitvoeren
- Het onderhouden van relaties met klanten en klantenservice

## Keuzedelen

Jouw opleiding bestaat straks uit een basis-, profiel- en keuzedeel (of -delen). Het keuzedeel maakt je studie interessanter. Hiermee kunnen opleidingen namelijk inspelen op ontwikkelingen in onze regio of binnen het bedrijfsleven. Door te kiezen voor keuzedelen zorg je bovendien voor een betere aansluiting op een eventuele vervolgstudie op hbo-niveau.

## Verder leren/werken

Als je wilt doorleren na deze opleiding, dan zijn de opleidingen [junior accountmanager](#) of [medewerker marketing & communicatie](#) (niveau 4) misschien wel wat voor jou. Ga je werken dan kun je werk je op kantoor, bij een groot of klein bedrijf, meestal op de afdeling Verkoop of Inkoop. Je belangrijkste taak is het verkopen van producten of diensten en je vindt het leuk om producten te verkopen waar de klant blij mee is en blijft.

### Studiekosten

Je krijgt van de opleiding informatie die je nodig hebt voor de aanschaf van leermiddelen, laptop ([specificaties](#)), eventuele licenties en indien van toepassing werkkleding, werkschoenen, keukengerei, gereedschap, kappersbenodigdheden etc.