

# ATKV-betrekings

ATKV-hoofkantoor

## Kommersiële agent

Die ATKV is 'n dinamiese en snelgroeiende Afrikaanse kultuurorganisasie en het 'n vakature vir 'n ervare persoon om as kommersiële agent by die ATKV-hoofkantoor in Randburg diens te verrig.

Ons is op soek na 'n kommersiële agent om langtermyn-vertrouensverhoudings met nuwe kommersiële kliënte te skep. Die rekeningbestuurder se rol is om aktief na nuwe verkoopsgeleenthede te soek, toesig te hou oor 'n portefeulje van toegewysde kliënte en nuwe besigheid van bestaande kliënte te ontwikkel.

In hierdie rol sal jy met kruisfunksionele interne spanne (insluitend die kliëntediens- en bemarkingsafdelings) skakel om die hele kliëntervaring te verbeter. Hierdie posisie kan af en toe reis vereis. As jy vertrou is met rekeningbestuursagteware (CRM), 'n aanvoeling vir kliëntekommunikasie het en verbruikersgedrag verstaan, wil ons jou graag ontmoet. Ideaal gesproke sal kandidate vir hierdie rol weet hoe om aan ambisieuse individuele en departementele verkoopskwotas te voldoen.

Die ATKV volg 'n gelyke-indiensnemingsbeleid.

### Vereistes

- 'n Matrieksertifikaat of gelykstaande kwalifikasie.
- Bewese werkservaring as 'n rekeningbestuurder, sleutelrekeningbestuurder, verkoopsrekeningbestuurder, junior rekeningbestuurder of 'n ander relevante rol (met 'n minimum van drie jaar ondervinding).
- Goeie kennis van MS Office en CRM-sagteware.
- Ervaring in die lewering van kliëntgerigte oplossings vir klantbehoefes.
- Moet toegang hê tot 'n bestaande kommersiële netwerk aan wie bemark mag word.
- Kennis van ledeorganisasies en/of die toerismebedryf sal 'n bonus wees.

### Vernaamste verantwoordelikhede

- Dien as die hoofkontak vir enige en alle sake spesifiek met betrekking tot die rekeninge wat jy bestuur.
- Die bou en instandhouding van sterk, langdurige kliënteverhoudings.
- Hou toesig oor kliënterekoningbestuur, insluitend onderhandeling oor kontrakte en ooreenkomste om wins te maksimeer.
- Help met die skep van ontwikkelingsplanne en voorspelling van verkoopsteikens en groeiprojeksies.
- Identifisering van markgeleenthede deur vergaderings, netwerke en ander kanale.
- Ontmoet bestaande en potensiële kliënte op 'n gereelde basis.
- Skakeling met kollegas om verkoop- en bemarkingstrategieë te ontwikkel.
- Bywoning van geleenthede soos uitstallings en konferensies.
- Voorbereiding van verkoopsaanbiedings en deelname aan verkoopsvergaderings.
- Opleiding van sakeontwikkelaars en verkoopskollegas.
- Verseker die tydig en suksesvolle lewering van ons oplossings volgens kliënte se behoeftes en doelwitte.
- Werk saam met die verkoopsman om geleenthede binne die gebied te identifiseer en te laat groei.
- Help met uitdagende kliënteversoeke of reik eskalاسies uit soos nodig.

As jy graag hierdie pos wil beklee, stuur jou volledige CV aan:

ATKV-betrekings by [betrekkings@atkv.org.za](mailto:betrekkings@atkv.org.za)

Sluitingsdatum: **10 November 2023 voor 12:00.**

Gebruik asseblief **HKOPROEP11** as verwysing.

**Indien jy vier weke ná die sluitingsdatum nog nie van die ATKV gehoor het nie, was jou aansoek onsuksesvol.**



[www.atkv.org.za](http://www.atkv.org.za)



ATKVSA



ATKV\_SA



@ATKVSA

