

ATKV-betrekkings

ATKV-hoofkantoor

Verkoopsbestuurder

Die ATKV is 'n dinamiese en snelgroeïende Afrikaanse kultuurorganisasie met 'n vakature vir 'n ervare verkoopsbestuurder om by die ATKV-hoofkantoor in Randburg diens te verrig.

Die kernverantwoordelikheid van die verkoopsbestuurder is om meetbare kommersiële groei te bewerkstellig. Die kontaksentrum, CRM (*customer relationship management*), data, mense en prosesse is die meganismes waardeur hierdie uitkoms bereik word.

Die ATKV volg 'n gelyke-indiensnemingsbeleid.

Vernaamste verantwoordelikhede

Om volhoubare groei in die ATKV se direkte verkope en inkomste te verseker deur:

- Die groei van betalende ATKV-lidmaatskap deur sistematiese werwing, omskakeling, behoud en heraktivering.
- Die ontwikkeling en bestuur van 'n doeltreffende verkoopspan wat konsekwent teenoor duidelike teikens presteer.
- Die benutting van die ATKV se bestaande databasis en kliënteverhoudings vir kruisverkope van relevante produkte en dienste.
- Die vestiging van effektiewe verkoopsprosesse, leidraadbestuur en CRM-dissipline.
- Die gebruik van data en markinsigte om nuwe verkoopsgeleenthede, segmente en kanale te identifiseer.
- Die ontwikkeling van kommersiële verkoopsvennootskappe en kanale wat direkte verkope ondersteun.

Kwalifikasies en ervaring

- 'n Graad of diploma in bemarking, besigheidsbestuur, verkope of 'n verwante veld.
- Ten minste 5-8 jaar se toepaslike ervaring in verkope, waarvan minstens 3 jaar in 'n verkoopsbestuurs- of spanleierskaprol.
- Bewese ervaring in teikengedrewe verkoopsomgewings en die bestuur van individuele en spanprestasie.
- Bewese ervaring in kliëntewerwing, behoud, heraktivering en/of herhalende inkomstemodelle sal sterk aanbeveel word.
- Ervaring in 'n kontaksentrum, direkte verkope of 'n CRM-gedrewe omgewing sal 'n aanbeveling wees.
- Ervaring met kruisverkope, produkportefeuljes of kommersiële kanaalontwikkeling sal voordelig wees.

Vaardighede en bevoegdhede

- Sterk kommersiële en verkoopsinsig.
- Bewese leierskap-, afrigtings- en mensebestuursvaardighede.
- Sterk teiken- en prestasiebestuur.
- Analitiese denke en die vermoë om data in praktiese verkoopsaksies te omskep.
- Goeie begrip van CRM, verkooppyplyne, leidraadbestuur en omskakelingsmetrieke.
- Uitstekende kommunikasie-, beïnvloedings- en onderhandelingsvaardighede.
- Sterk kliëntgerigtheid sonder om kommersiële uitsette uit die oog te verloor.
- Die vermoë om oor funksionele grense heen met bemarking, finansies, IT en ander interne rolspelers saam te werk.

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

ATKV-betrekkings by betrekkings@atkv.org.za

Sluitingsdatum: **18 September 2026** voor **12:00**.

Gebruik asseblief **HKVERKOOP01** 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



ATKVSA



ATKV_SA



@ATKVSA

