



JUNIOR SALES REPRESENTATIVE

1. Algemene informatie	Departement: Commercieel	Rapporteert aan: Lars Verdoodt
Functie: Junior Sales Representative	Hiërarchie: Officer	Tewerkstelling: 38u/week Tijdelijk contract met optie vast
2. Over OH Leuven Oud-Heverlee Leuven, kortweg OHL, is een toonaangevende voetbalvereniging in de regio Oost-Brabant. Ze is het resultaat van de fusie tussen Stade Leuven, Daring Leuven en Zwarte Duivels Oud-Heverlee. De club omvat een heren- en vrouwenafdeling en een uitgebreide jeugdopleiding. OH Leuven wil uitgroeien tot een toonaangevende club in België.		
3. Kernwaarden van OH Leuven Verbindend – We leggen bruggen naar en tussen alle stakeholders van de club en de maatschappij rond ons. We zijn dé schakel in de ketting die iedereen samenbrengt en verenigt. We zijn verbonden tot een hechte familie, die elkaar steunt en beter maakt, in goede en minder goede momenten. We vieren samen overwinningen maar helpen ook zij die het wat moeilijker hebben. We laten niemand achter. Innovatief – We stellen onszelf constant in vraag en willen altijd op zoek naar de beste en meest efficiënte oplossing. We staan open voor vernieuwing en verbetering. We worden omringd door heel veel innovatie, technologie en know-how. Dit moeten we omarmen en in het hart van onze club brengen. Door de juiste verbindingen te maken kunnen we hier het verschil maken. 101% – We willen altijd beter worden, we zijn nooit klaar. We kunnen alleen tevreden zijn als we alles gegeven hebben wat we in ons hebben. Alleen excellentie is goed genoeg. Op het veld kunnen we een nederlaag alleen aanvaarden als we er alles aan gedaan hebben. Hard werken is de basis tot succes. Je wint wedstrijden op trainingen. We roepen echter niet van de daken, maar elke verwezenlijking is de lat een trapje hoger leggen op weg naar de volgende uitdaging. Respect – Voetbal zonder respect is de slechte vorm van het spel. Het is tegen onze cultuur om onrespectvol te handelen tegenover tegenstanders, teamgenoten, onze staf, fans, partner of onze gemeenschap. Dit is waarom we altijd handelen met respect. Integriteit – Voetbal, en de voetbalbusiness steunt op vertrouwen; op en naast het veld. We handelen telkens met het oog op de langere termijn. Dit is waarom we bij alle handelingen die we verrichten telkens rekening houden met de hoogste waarden (<u>niveaus?</u>) van integriteit. Transparantie – We geloven in ‘good governance’ in het voetbal. We bouwen op vertrouwen van fans, onze gemeenschap en onze commerciële partners. Dit is waarom we geloven dat openheid en eerlijkheid noodzakelijk zijn wanneer het gaat om communicatie en interactie met onze stakeholders. Dit is waarom wij geloven in transparantie.		

JOBOMSCHRIJVING

4. Algemene omschrijving

Je bent een enthousiaste sales/vertegenwoordig(st)er die onze club/bedrijf vertegenwoordigt in Vlaams-Brabant en Limburg. Je bent zeer gedreven om resultaten te halen en weet van aanpakken. Je verkoopt standaard pakketten aan KMO's en zelfstandigen uit de buurt om hen op deze manier meer bij de club te betrekken.

Je wordt vijf dagen per week verwacht waarvan één dag per week "cold calling" om afspraken te maken en vier dagen per week ga je de baan op. Je doet geen accountmanagement en je aanwezigheid op wedstrijddagen is niet verplicht.

5. Specifieke verantwoordelijkheden:

- Cold calling van bedrijven om afgelijnde commerciële pakketten van de club te verkopen of afspraken te maken
- Bezoeken van bedrijven/bedrijventerreinen om afgelijnde commerciële pakketten van de club te verkopen
- Verkopen afronden door ondertekening van een standaard overeenkomst
- Intern rapporteren van deze verkopen
- Dagelijkse rapportering van de dagtaak (x aantal bedrijven gecontacteerd via cold calling / x aantal bedrijven bezocht) in Excel
- Duidelijke targets qua aantal bezoeken per dag alsook resultaten nastreven
- Commerciële pakketten die verkocht dienen te worden: Network@OHL (business club) abonnementen – Hospitality – Kleine sponsoringpakketten – B2B abonnementen

6. Vereisten, kwaliteiten en opleiding

Opleiding

Opleiding

Bachelor of Masterdiploma in Bedrijfsmanagement, Sales en/of Marketing, Communicatiemanagement, Handelsingenieur, Toegepaste Economische Wetenschappen of Business Administration

Werkervaring	
Werkervaring	<ul style="list-style-type: none"> • Geen ervaring vereist • Eerste korte sales ervaring is een pluspunt
Persoonlijke eigenschappen/kwaliteiten	
Talen	<ul style="list-style-type: none"> • Je spreekt, verstaat en schrijft vlot ENG & NL
Benodigde kennis	<ul style="list-style-type: none"> • Kwaliteit om potentiële partners te vinden (hunter) alsook het afsluiten van de contracten (closer) • Belangrijk om de sales cycles te beheersen en te gepasten tijde te plannen • MS Office & Outlook
Persoonlijke eigenschappen	<ul style="list-style-type: none"> • Je werkt resultaatgericht • Je kan autonoom werken • Je bent toegewijd, proactief en gedreven • Je hebt een hands-on mentaliteit • Je bent sociaal en communicatief sterk
<p>7. Wij bieden</p> <ul style="list-style-type: none"> - Een fulltime tewerkstellingen gedurende 4 maanden met nadien optie tot vaste tewerkstelling - Een uitdagende, boeiende en afwisselende job in een ambitieuze voetbalclub in Leuven - Een concurrerend verloningspakket met goede secundaire arbeidsvoorwaarden - Een gemotiveerd en prestatiegericht team - De mogelijkheid om de juiste opleidingen en trainingen te volgen <p>8. Interesse?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Stuur je CV met motivatiebrief naar Zara Verbinnen (zara.verbinnen@ohl.be) voor 30/11/2022 	