



# NIEUW WERK

Connectivity in verkoop

Mei 2017

## Nieuwe taak: connectivity in verkoop (1/3)

### Aanleiding:

Door de opkomst van smart mobility ontstaan steeds meer 'connected vehicles'. Het gaat hierbij om (internet-) verbindingen tussen 1) voertuigen bv. automatische afstandsbepaling tussen vrachtwagens, 2) bestuurder en het voertuig bv. automatisch inparkeren van een auto met behulp van een app, of 3) voertuig en de omgeving bv. lane departure system van een auto. 'Connected vehicles' vragen om steeds meer productkennis van software en mogelijkheden van connectivity opties.

Dit brengt ondernemerskeuzes met zich mee omtrent het inhuren van kennis, of juist het willen ontwikkelen van kennis bij bestaand personeel. Hierbij speelt mee hoe vaak de taak voorkomt in de werkzaamheden.

Dit brengt ook keuzes voor vakmensen met zich mee, zoals: kan en wil ik deze taak ook uit kunnen oefenen? Door de specifieke software van verschillende merken, niet direct verkoop gerelateerde opbrengsten en eerste representatie van het bedrijf is het onwaarschijnlijk dat deze taak extern belegd wordt.

### Taakomschrijving:

De taak connectivity in verkoop wordt verricht door de afdeling verkoop van een mobiliteitsbedrijf in de sectoren personenauto's, bedrijfsauto's en tweewielers. De taak is gericht op klanten uitleggen wat alle mogelijkheden van een voertuig zijn. Speciale aandacht gaat daarbij uit naar het informeren over alle 'connected' mogelijkheden (bv. apps op smartphones) en opties die daarbij horen. Het gaat daarbij om het klanten uitleggen dat ze hun vervoersmiddel kunnen koppelen met allerlei devices, welke informatie en mogelijkheden dat biedt en hoe ze daar mee om moeten gaan. Voorbeelden zijn: op afstand een auto in een smal vak kunnen parkeren terwijl je buiten de auto staat, automatische weerstand op een racefiets inregelen om onder gelijke omstandigheden een wedstrijd tegen elkaar te kunnen rijden terwijl je op verschillende plaatsen start. De taak vraagt om technische productkennis, waarbij je aan de klant uitlegt wat alle mogelijkheden zijn en hoe de klant dat zelf kan doen. Het is een informeren gesprek en geen verkoopgesprek.

## Nieuwe taak: connectivity in verkoop (2/3)

### Taken:

- Communiceren met klanten: bv. uitleggen wat de connectivity mogelijkheden zijn van een fiets met de smartphone van een klant
- Kennis delen binnen het bedrijf over diagnostische connectivity aangelegenheden bv. een type tablet dat zonder update niet werkt met de software van een vrachtwagen

### Vaardigheden:

Om deze taak te kunnen uitoefenen, moet de vakmens beschikken over de volgende vaardigheden:

- Aan klanten productkennis overdragen, zonder daarbij te willen verkopen
- Communicatief zeer vaardig zijn om alle type klanten de connectivity mogelijkheden begrijpelijk uit te leggen
- Goed luisteren naar de klant en op een begrijpelijke manier inspelen op zijn vragen
- Gericht opzoeken van relevante informatiebronnen buiten de standaarddocumentatie zoals blogs en forums
- Aan collega's met de taak 'connectivity bij reparatie & onderhoud' uitleggen wat alle (on)mogelijkheden zijn

### Talenten:

Om vakmensen met succes, gemak en plezier deze taak uit te laten oefenen helpt het als ze beschikken over de volgende talenten (o.b.v. Dewulf & Beschuyt):

Aansteker:	brengt enthousiasme over en zet anderen aan tot actie
Kennispons:	is nieuwsgierig en gaat actief op zoek naar nieuwe informatie
Ideeënfontein:	maakt nieuwe verbindingen en heeft nieuwe ideeën
Nieuwfreak:	werkt zich snel en gedreven in iets nieuws
Positivo:	zie altijd het goede in een situatie en gelooft erg lang in mogelijkheden

## Nieuwe taak: connectivity in verkoop (3/3)

### Waar te vinden:

De taak connectivity in verkoop komt ook voor in sectoren waar consumenten via apps, telefoons, horloges in verbinding staan met een product of bedrijf zoals bijvoorbeeld telecomwinkels, energiebedrijven of installatiebedrijven. Hoewel er geen gerichte mbo opleidingen voor deze taak zijn, bieden commerciële opleidingen wel een handige basis voor deze taak. Hierbij valt te denken aan de mbo opleidingen "Handel & ondernemen", "Economie" en "Mobiliteit & voertuigen". Voorbeelden van opleidingen zijn: commercieel medewerker binnendienst, eerste verkoper, verkoopspecialist, verkoopadviseur mobiliteitsbranche. Wanneer gevraagd wordt om een hbo niveau dan zijn de opleidingen "Automotive business management", "Commerciële economie" en "Communicatie & multimedia design" interessant. Vereiste is wel, dat je een bovengemiddelde interesse in apps, devices en hun toepassingsmogelijkheden hebt. Kies je als ondernemer voor hbo denk- en werkniveau, dan moeten zowel de taak als de functie die deze persoon uitoefent wel voldoende uitdaging bieden. Is dit niet het geval dan is de kans op verloop vrij groot.

Opdrachtgever: OOMT  
Waterveste 1A, Houten  
Postbus 491, 3990 GG Houten  
T (030) 63 54 019  
E oomt@oomt.nl  
I www.oomt.nl

Uitvoerder: Innovam  
dr. Eric van 't Hof  
drs. Bram Wolf  
drs. Karin Ockhuysen

Datum: Mei 2017

© 2017 OOMT

Niets uit deze uitgave mag worden veelevoudigd en/of worden openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, internet, of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van OOMT. Het gebruik van cijfers en/of tekst als toelichting of ondersteuning bij artikelen, boeken en scripties is toegestaan, mits de bron duidelijk wordt vermeld.