# **Sollicitatie voor de vacature:**Accountmanager/ Klantencoach/ Community Builder

Gefeliciteerd!

Het feit dat jij reageert op onze vacature bewijst dat je een persoon bent die er bewust voor kiest een nieuwe stap te zetten binnen jouw professionele carrière. We geloven dan ook dat het invullen van deze vacature voor jou een enorme meerwaarde kan bieden.

Daarom beloven we jouw kandidatuur met het nodige respect en de nodige aandacht te behandelen.

De gevraagde informatie wordt uitsluitend intern en vertrouwelijk behandeld. Het helpt ons een duidelijk beeld te krijgen van jou, jouw persoonlijkheid en jouw motivatie.

We streven er immers naar een team te creëren van gedreven mensen die samen sterk zijn. En onder het motto: Happy people, great results doen we er alles aan om dit te bewerkstellingen.

Succes!

**Instructies:**

1. Je mag zo veel tijd gebruiken als je wil om deze vragenlijst in te vullen.
Alleen, hoe sneller we jouw formulier ontvangen, hoe sneller wij jou kunnen contacteren en je mogelijks bij ons aan de slag kan.
2. Je mag de vragen beantwoorden in de volgorde die voor jou het makkelijkst lijkt.
3. Wanneer je klaar bent met de invullijst, stuur dan een e-mail naar werkenbij@businesslab.be met jouw CV met pasfoto, jouw motivatiebrief of video en deze ingevulde vragenlijst.
4. Zorg ervoor dat je voornaam achterwaarts gespeld is in de onderwerpsregel zodat we zeker weten dat je aan het opletten bent. (Je zou nog verbaasd zijn. Elke keer we dit vragen, blijkt dat bijna de helft van de kandidaten deze instructies negeert. En dat is geen goed begin. Hopelijk doe jij dit niet.)

Veel succes

An & Xavier

**DEEL 1**

1. **Naam: Voornaam:**
2. **Geboortedatum: Plaats:**
3. **Adres: Woonplaats:**
4. **Nationaliteit: GSM:**
5. **E-mail:**
6. **Gezinssituatie/relationele toestand** (Niet verplicht in te vullen)
	* Alleenstaand
	* Bevriend
	* Samenwonend met \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
	Functie partner \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
	* Getrouwd met \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
	Functie echtgenoot \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
7. **Kinderen?** (Niet verplicht in te vullen)
	* Neen
	* Ja

Hoeveel? \_\_\_\_\_\_

Leeftijd? \_\_\_\_\_\_\_

1. **Hoe ben je in contact gekomen met ons?**
2. **Wat is uw huidige beroepssituatie?**
3. **Wanneer ben je ten vroegste beschikbaar?**
4. **Beschik je over een geldig rijbewijs B?**
Ja / Neen
5. **Beschik je over een eigen wagen?**
Ja / Neen
6. **Waarom solliciteer je voor deze vacature? En voor onze onderneming?**
7. **Wat verwacht je van deze functie?**
8. **Wat verwacht je van ons bedrijf?**
9. **Beschrijf jezelf in 20 kernwoorden en onderstreep de 3 waar je het meest trots op bent.**
10. **Hoe kan jij gemotiveerd worden?**
11. **Wat kan jou demotiveren?**
12. Welke 3 kwaliteiten moet een onthaal en administratief medewerker met commercieel talent volgens jou hebben?
	*
	*
	*
13. **In hoeverre beschik jij over deze kwaliteiten?**Geef bovenstaande kwaliteiten een score op een schaal van 0 tot 100.
(100 = Ik beschik volledig over deze kwaliteit. 0 = Ik bak hier niets van.)
14. **Welke taken zou je absoluut niet willen doen?**
15. **Hoeveel uren wens je te werken per week?**
16. **Welk netto-maandpakket heb je voor jezelf voor ogen? Noem een concreet bedrag.**
	* € \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
17. **Wat zijn jouw meest positieve kwaliteiten?**
	* volgens jezelf?
	* volgens anderen?
18. **Wat zijn jouw meest negatieve kwaliteiten?**
	* volgens jezelf?
	* volgens anderen?
19. **Bent je bereid om fulltime (38 uur per week) te werken?**
20. **In welke mate ben je wel of niet flexibel inzetbaar qua tijd?**
21. **Heb je ervaring met dit soort functie?** Ja / Neen
Zo ja, waar deed je deze ervaring op?
22. **Wat is jouw professionele doelstelling binnen 1 jaar?**
23. **Waar wil je professioneel staan binnen 3 jaar?**
24. **Wat zijn jouw hobby’s?**
25. **Welke referenties mogen wij contacteren? Graag naam en correct telefoonnummer.**
	*
	*
	*
26. **Geef een score van 0 tot 10. (0 = helemaal niet, 10 = Top.)
In welke mate …**
	* \_\_\_ Hou je van de thema’s ondernemen, marketing en verkoop?
	* \_\_\_ Voel je je comfortabel met het in gesprek gaan met mensen?
		+ Aan de telefoon \_\_\_\_
		+ Face to face \_\_\_\_
	* \_\_\_ Kan je zelfstandig werken en heb je zin voor initiatief?
	* \_\_\_ Ben je gecommitteerd om (bij) te leren?
	* \_\_\_ Ben je flexibel?
	* \_\_\_ Heb je een positieve kijk op het leven?
	* \_\_\_ Weet je dat een klein detail een groot verschil maakt voor een klant? En ben je in staat op die manier te anticiperen op alles wat je ziet?
	* \_\_\_ Zie je er verzorg, jong en dynamisch uit?
	* \_\_\_ Ben je zelfzeker, stressbestendig en klant- & resultaatgericht?
	* \_\_\_ Is de wereld van kleine zelfstandigen en kleine ondernemingen jou niet onbekend?
	* \_\_\_ Heb je een stevige verantwoordelijkheidszin en ben je ambitieus?
	* \_\_\_ Hou je ervan om deadlines en KPI’s te halen en jezelf uit te dagen tot topresultaten?
	* \_\_\_ Ben je open van geest en flexibel in tijd?
	* \_\_\_ Ben je een teamspeler?
	* \_\_\_ Ben je in het bezit van een wagen en een rijbewijs B?
	* \_\_\_ Ben je creatief?
	* \_\_\_ Neem je graag initiatief?
	* \_\_\_ Ben je nauwkeurigheid?
	* \_\_\_ Ben je klantvriendelijkheid?
	* \_\_\_ Kan je snel typen?
	* \_\_\_ Kan je zonder fouten typen?
	* \_\_\_ Heb je verantwoordelijkheidszin?
	* \_\_\_ Durf je proactief te werk gaan?
	* \_\_\_ Ben je gedreven om je takenpakket af te werken totdat het niveau van kwaliteit behaald is dat verwacht wordt?
	* \_\_\_ Ben je professioneel ingesteld?
	* \_\_\_ Ben je stipt in afspraken?
	* \_\_\_ Kan je zelf een plan opstellen én volgen zodat jouw werk tijdig afgeraakt zonder te moeten stressen?
	* \_\_\_ Ben je gemotiveerd om door te gaan ook wanneer het even uitdagend is?
	* \_\_\_ Ben je zelfzeker over de vaardigheden die je nodig hebt om deze functie -uit te voeren?
	* \_\_\_ Ben je flexibel in gedachten? Kan je met de nodige uitleg loskomen van oude gedachtenpatronen?
	* \_\_\_ Ben je coachable? Geboeid en gemotiveerd om bij te leren op vlak van digitale communicatie (WordPress, e-mail & videomarketing, webinars, social media en gedrukte media…).
27. **Noteer de kleuren van onderstaande kaartjes in de volgorde waarin jij ze het meeste waardeert.**(Maak deze oefening in maximum 30 seconden. Je hoeft je hoofd er niet op te breken.
Op elk kaartje staan er hoogstwaarschijnlijk zaken die goed bij je passen. ;-))



1. **Welke zaken zijn er voor ons nog belangrijk om te weten?**

Datum: \_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_\_

Dank je wel voor het invullen van deze vragenlijst.
Je hoort snel iets van ons team.

An & Xavier

**DEEL 2 Voor dit deel van de vragenlijst mag je onze website en onze social media gebruiken.**

DEEL 2:

1. Beschrijf wat de corebusiness is van Businesslab.
2. Beschrijf het type persoon dat de ideale klant is voor de Businesslab Discovery Days en dus ook voor het eerste groeitraject die we aanbieden.
3. Beschrijf het type persoon dat GEEN ideale klant is voor onze onderneming.
4. Wat is het grootste bedrag dat je ooit verdiend hebt in een jaar?
	1. Door welk soort werk?
	2. Wanneer?
	3. Beschrijf hoe jij het verband zag tussen de waarde die je produceerde en het inkomen dat je verdiende?
	4. Waarom heb je vandaag die positie niet meer?
5. De manier van waarop jij jouw job doet heeft een grote invloed op de kwaliteit waarop wij de aangetrokken klant zullen kunnen verder helpen.
* Benoem welke volgens jou de 3 zaken zijn die je van de suspect/prospect moet te weten zien te komen zodat wij onze dienstverlening zo goed mogelijk kunnen verlenen.
* Benoem welke volgens jou de 3 zaken zijn die jij aan de suspect/prospect moet vertellen over ons als onderneming of over de dienst die we verlenen.
* Benoem welke volgens jou de 3 zaken zijn die je als “rode vlag” zou moeten zien waardoor je een suspect/prospect niet verder aantrekt, maar eerder afduwt of doorverwijst naar een andere partij.
1. Noem acht zaken op die mogelijks manifesteren in het leven van of in de business van een toekomstige klant die ervoor zorgen dat ze op z’n minst nieuwsgierig zouden kunnen zijn naar de oplossingen die wij bieden.
2. Wat zouden de 6 meest voorkomende bezwaren/bedenkingen zijn die een potentiële klant heeft vooraleer hij naar de Businesslab Discovery Days komt. Misschien zelfs nadat het zeer duidelijk is geworden dat zijn situatie zonder onze hulp waarschijnlijk zal verslechteren?
3. Weerleg elk bezwaar of elke bedenking uit voorgaande vraag of vertel hoe jij de bezorgdheden/bedenkingen van de toekomstige klant zou behandelen.
4. Stel een opvolgplan op voor de potentiële nieuwe kandidaat voor de Discovery Days die je ontmoet hebt/gecontacteerd hebt, maar die op het einde van het gesprek zei: “Ik zal erover na denken” of “Ik ga het nog eens bekijken.”
Concreet: Welke stappenplan je verder in? Hoe volg je deze persoon verder op?
5. Stel een opvolgplan op voor iemand die op de Discovery Days aanwezig was, maar die op het einde van de twee dagen nog niet intekende.
Concreet: Welke stappenplan je verder in? Hoe volg je deze persoon verder op?
6. Hoeveel keer denk je dat het acceptabel is om een potentiële nieuwe klant op te volgen die aanwezig was op de Discovery Days en dus duidelijk te kennen gaf dat hij wil groeien en toch zegt: “Ik wil erover nadenken” of “Ik zal het nog eens bekijken” in plaats van direct in te stappen in een traject.
Waarom?
7. Je hebt twee fantastische weken gehad en hebt al de nodige verkoopcijfers gehaald om je rekeningen te betalen en om het leven te leven die je wil, … deze maand. Op welke manier zal je de volgende 2 weken verdergaan en waarom?
8. Twee maanden geleden had je een afspraak met Suzy. Ze zei dat ze meer informatie nodig had voor ze een beslissing kon maken. Ze is uiteindelijk vertrokken zonder een beslissing te maken. Je hebt haar de voorbije twee maanden telefonisch proberen te bereiken. Ze zei dat ze heel geïnteresseerd was in het oplossen van haar uitdaging/uitdagingen maar ze heeft je laten zitten zonder uitleg. Vandaag bel je nog eens en Suzy’s assistent neemt op. Ze vertelt je dat er iets vreselijks is gebeurd met Suzy’s kat en dat ze daardoor enkele dagen afwezig is. Hoe beïnvloedt dat jouw plannen en wat zal je vervolgens doen?
9. Tijdens een netwerkgesprek zegt een potentiële klant: “Businesslab is zo onnozel als je maar kan denken. En jij bent stom want je denkt dat Businesslab niet stom is. Bovendien ben je nog stommer want je leeft in de droom dat je denkt dat ik Businesslab zou gaan vertrouwen en dat jij mij zou gaan helpen.”

Wat antwoord je hierop?

1. Het is maandagochtend. Iedereen van het team is op vakantie en dus niet op kantoor vandaag behalve jij. Hoe ziet je dag eruit?
2. Je vertegenwoordigt Businesslab op een netwerkmeeting dat elke woensdagochtend afspreekt om 6.30 tot 9.30 om te delen en doorverwijzingen te doen. Suzy van de bovenstaande vraag heeft je een voicemail achtergelaten waarin ze zegt dat ze bijna een beslissing heeft kunnen maken en dat ze graag met jou zou praten. Haar enige vrije moment voor de volgende 2 weken is woensdagochtend om 8.30. Hoe ga je verder?
3. Over welke tools zou je volgens jou moeten beschikken om het werk als salesmedewerker correct te kunnen uitvoeren?
4. Welk liedje is jouw persoonlijke favoriet dat je opzet om jezelf klaar te maken voor een grote verkoop?
5. Noem drie zaken op die je de laatste 12 maand hebt gedaan om jouw verkoopsvaardigheden te verbeteren. Vertel waarom je dit hebt gedaan, waarom je dit interessant vond en wat je uit elke ervaring uiteindelijk geleerd hebt.
6. Wat is de grootste verkoopsfout of blunder die je in het verleden al hebt gemaakt en welke leerles heb je hieruit meegenomen naar de toekomst. Waar heb je deze leerles bovendien al omgezet in een succes?
7. Waarom denk je dat we al deze vragen stellen?
8. Wat is je lievelingshulpmiddel om de evolutie van jouw suspecten, prospecten, leads & klanten op te volgen?
9. Hoe zou je leven veranderen als je deze job zou krijgen en het loon zou verdienen dat een superster in deze functie verdient?
10. Voeg een korte video toe van jezelf waar je in vertelt wat we nog over jou moete weten.

Datum: \_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_\_

Dank je wel voor het invullen van deze vragenlijst.
Je hoort snel iets van ons team.

An & Xavier