

Functieprofiel

Bedrijfsadviseur

Leidinggevende: Commercieel Directeur

Algemene doelstelling

De bedrijfsadviseur is het gezicht van Qredits en de schakel tussen de (potentiële) klant en Qredits. De bedrijfsadviseur is in staat om op persoonlijke wijze met een grote variatie aan startende én bestaande ondernemers in gesprek te gaan. Hiervoor beschikt de adviseur over een sterke persoonlijkheid met een hoge mate van zelfvertrouwen, sociale vaardigheden en commercieel gevoel. Qredits hanteert geen "harde" beoordelingscriteria. De adviseurs heeft een cruciale rol in het kunnen inschatten van de ondernemerscapaciteiten van de gesprekspartner en het toetsen van de kredietwaardigheid.

De bedrijfsadviseur kan leunen op zijn of haar advies ervaring m.b.t. de doelgroep van Qredits, heeft van nature de gave om met mensen om te gaan en beschikt over diepgaande kennis op het gebied van zakelijke kredietverlening tot € 250.000,-. De primaire rol van de adviseur is het eerste gesprek te voeren met de klant waarin naast de kredietvraag de overige dienstverlening van Qredits aan bod komt. Daarnaast heeft de bedrijfsadviseur een belangrijke rol in het lokale netwerk en marktbewerking (proactief richting o.a. banken, accountantskantoren, KvK's, gemeenten en UWV's) en benutting van aangereikte leads in het toegewezen werkgebied. Tot slot is de adviseur portefeuilleverantwoordelijk en acteert bij het niet nakomen van betaalafspraken en is in staat om naast persoonlijk en sociaal, ook een zakelijk opstelling te hanteren.

Resultaatgebieden

- Schrijft op een efficiënte wijze financieringsvoorstellen waaruit de economische haalbaarheid van het ondernemingsplan en de ondernemerscompetenties van een klant op betrouwbare wijze wordt weergegeven.
- Volgt adequaat de, vanuit het hoofdkantoor bezoekwaardige geachte, "screeningen" op binnen de gestelde doorlooptijd.
- Is verantwoordelijk voor het risicobeheer binnen zijn/haar portefeuille en volgt signalen vanuit de organisatie op bij het door de klant niet nakomen van rente- & aflossingsverplichtingen.
- Enthousiasmeert klanten vanuit intrinsieke overtuiging over de inzet van coaching bij startende en bestaande ondernemers. Realiseert deelname van klanten aan trainingen vanuit de Qredits academy en adviseert klanten over de overige diensten van de Academy.
- Onderhoudt proactief contacten in het werkgebied met aan (micro)financiering gerelateerde organisaties als banken, lokale accountantskantoren, gemeenten, UWV's, KvK's teneinde leads te genereren en de positionering van de organisatie te ondersteunen.
- Onderhoudt goede contacten met de backoffice van de organisatie teneinde de kwaliteit van de dienstverlening en de doorlooptijd te bevorderen.
- Werkt nauw samen met het team en stelt samen met het team en in overleg met de leidinggevende een jaarplan op, waarin zowel commerciële, beheersmatige en marktbewerkingsdoelstellingen worden opgenomen.

- De adviseur kan in hoge mate zelfstandig werken en is zelf verantwoordelijk voor zijn persoonlijke ontwikkeling. Hiertoe neemt de adviseur zelf initiatief bij zijn teamleden en bij de manager.

Kritische prestatie indicatoren

- Kwalitatief betrouwbare en volledige financieringsvoorstellen. Adviseur staat duidelijk boven de materie.
- Zichtbare portefeuillegroei in zowel kwantitatieve als kwalitatieve zin.
- Werving en koppeling van coaches.
- Ambassadeur van Microfinanciering in het werkgebied.
- Adequaats risicobeheer in de eigen portefeuille
- Verbeteren c.q. op peil houden van de kwaliteit van de dienstverlening en doorlooptijden.
- Flexibel inzetbaar, ook in andere werkgebieden.

Vereiste kennis en ervaring

- HBO/WO werk- en denkniveau
- NIBE Zakelijke Kredietverlening of andere soortgelijke (interne) opleidingen
- Min. 5 jaar relevante werkervaring op gebied van zakelijke kredietverlening (advisering)
- Kennis van bedrijfsovernames

Kerncompetenties

Initiatief	In staat zijn om zaken te initiëren, uit zichzelf doelmatig actie kunnen ondernemen.
Resultaatgerichtheid	Gedreven zijn concrete doelen en resultaten te bereiken.
Klantoriëntatie	In staat zijn om zich in te leven in en te reageren op de behoeften van een klant.
Overtuigingskracht	In staat zijn anderen mee te krijgen met een bepaald standpunt, voorstel of idee.
Sensitiviteit	In staat zijn signalen van anderen aan te voelen en daar adequaat op in te spelen.
Besluitvaardigheid	In staat zijn om snel en adequaat beslissingen te kunnen nemen