Ondernemer handel

Beroepsbeschrijving

De Ondernemer handel geeft richting aan een commerciële onderneming (B2B/B2C) met als doel winst maken en waarde toevoegen. De Ondernemer Handel is ambitieus, creatief, flexibel, heeft goede sociale en communicatieve vaardigheden en commercieel inzicht. De Ondernemer handel heeft visie, inzicht in de markt, klanten en zichzelf, en is op de hoogte van maatschappelijke ontwikkelingen en actuele trends en ontwikkelingen in het vakgebied. Hiermee boekt die resultaat en blijft die de onderneming continu (door)ontwikkelen. De Ondernemer handel denkt vanuit de klant, zoekt en pakt kansen en onderneemt op een duurzame en inclusieve manier.

Kerntaken en werkprocessen

Profileert zichzelf als ondernemer

- Bereidt zich op ondernemen voor
- Onderzoekt de markt
- Ontwikkelt een ondernemersconcept

Ontwikkelt een business model

- Construeert een business model
- Kiest de kanalen en klantrelaties van de onderneming
- Kiest een vorm voor ondernemen
- Maakt een financieel plan voor de onderneming
- Selecteert het klantsegment en de waardepropositie van de onderneming
- Zet een zakelijk netwerk op

Voert operationele processen in een handelsonderneming uit

- Koopt producten in
- Maakt een operationeel plan voor de onderneming
- Verkoopt producten
- Voert financiële en administratieve processen uit
- Voert logistieke processen uit
- Voert marketing- en communicatieprocessen uit

Ontwikkelt zich in het ondernemen

- Reflecteert op de eigen werkzaamheden in relatie tot de ondernemersvaardigheden
- Volgt trends en ontwikkelingen in het vakgebied en de markt

Sectorkamer handel

Crebo
25880

Niveau
4

In deze leaflet beschrijven we de inhoud van een mbo-beroep. Zo weet u wat u van iemand mag verwachten die gediplomeerd is in dit vakgebied.