

Mr. Thomas Sample

JOBBSKRIVELSE: Sales Director

01-01-0001
Privat & fortroligt

Jobbeskrivelse - Job KRAV ANALYSE

Resultatet af den udarbejdede JKA indikerer, at den person der skal udfylde jobfunktionen bør besidde evnen til at:

- Være mentor, rådgive, coache og generelt selv yde støtte til dem der ikke er tilstrækkeligt sikre indenfor eget kompetenceområde. Ydermere være i stand til at opbygge en høj arbejdsmoral, et højt selvværd i teamet og generelt opfordre andre til at yde deres bedste.
- Skabe en positiv og innovativ atmosfære, der ansporer folk til at forpligte dem selv til opgaven og når nødvendigt yde en ekstra indsats for at udføre nøgleopgaverne.
- Smidig tilgang til andre mennesker og motivere dem til at afsøge nye grænser og producere høje standarder.
- Fastholde en sikker optræden, når negative situationer skal håndteres, overbevise andre om at fremkomme med deres ideer og skabe nye muligheder ligesom, gennem et godt eksempel, selv opfordre og skabe entusiasme til at fremkomme med nytænkning overfor vanskelige problemer.
- Skabe en kultur der er kendetegnet ved kontinuerlige forbedringer.
- Tage autoritet når det er nødvendigt og altid stræbe efter at overholde tidsplaner og deadlines, for derigennem at løse opgaver og problemer.
- Stræbe efter at fastholde uafhængighed i sin udtryksform og holdninger og antage en viljestærkt attitude i situationer hvor andre og mere pågående personer vil forsøge at undertrykke tanker og ideer.
- Være proaktiv og energisk i arbejdssituationen, søge at få tingene gjort og på samme tid kunne håndtere en bred vifte af opgaver.

Job Krav Analysen indikerer, at personen i dette job må være venlig, selvsikker, markant, hurtigt arbejdende og i stand til at motivere andre. Evne til at skabe kontakt og kommunikere med andre vil sandsynligvis være af central betydning, da arbejdet kan komme til at indebære aktiv påvirkning og overtalelse af forskellige typer mennesker i skiftende situationer. Udviklingen af et omfattende kontaktnet og et personligt engagement i salget af et produkt eller en ide ved en tillidsskabende indsats indtager en vigtig plads i funktionen. Stillingsindehaveren må kunne trives i udfordrende situationer og have den fornødne fleksibilitet til at arbejde i et ustruktureret miljø, hvor der er handlefrihed og bemyndigelse til at træffe beslutninger. Jobbet vil bedst kunne varetages af en person, som er selvsikker, entusiastisk, venlig, positiv, initiativrig, konkurrenceminded, risikovillig, mobil, aktiv, opmærksom og selvstændig.

De karakteristika, som er beskrevet i JKA, er typiske for salgsarbejde, PR, reklame, kursusvirksomhed, rejsebureauvirksomhed, HR, træning, arbejdsmarkedsrelationer, ejendomsmægler, rekrutteringskonsulent, produktion, lagerstyring, managementkonsulent samt styring eller supervision på ledelsesniveau af enhver art.

NB.: Ovenstående resumé skal betragtes som vejledende og antyder ikke, at de nævnte stillinger er de eneste, JKA kan anvendes på.

JKA - afsluttende bemærkninger :

Bemærk venligst, at et helhedsindtryk bør dannes på grundlag af :

- den fulde vurdering - resultatet af ansættelsessamtalerne - personprofilen, sammenholdt med Jobkrav analysen - øvrige data om personen.

INTERVIEW GUIDE - jobkrav beskrivelse

Sales Director

Følgende punkter er relevante for den job krav profil, der er opstillet for det aktuelle jobSales Director.

Hvis du er enig i den overvejende del af punkterne, er det sandsynligt, at den opstillede jobkrav profil er en dækkende og relevant beskrivelse af de aktuelle jobkrav.

Indflydelse (Højt I)

- Sociale aktiviteter og social involvering udenfor organisationen vil sommetider være krævet af den succesfulde jobindehaver.
- Optimalt set bør denne position besættes af en person, som udstråler en selvsikker og afbalanceret stil.
- Kandidater som udstråler selvsikkerhed bør foretrækkes til denne jobrolle.
- Evne til at gøre et favorabelt indtryk på andre vil være et vigtigt persontræk.
- At være i stand til at opnå en entusiastisk tilslutning fra andre vil være en vigtig ingrediens i dette job.

Dominans (Højt D)

- Evne til at løse konkrete problemer og implementere passende løsninger vil være en fordel for jobindehaveren.
- En direkte, men ikke en aggressiv stil, kunne være et jobkrav.
- At være meget imødekommende og mild af natur vil ikke nødvendigvis være et krav for at blive succesfuld i jobrollen.
- Evne til at sætte skrappe mål er måske et vigtigt jobelement.
- At kunne reagere hurtigt på forandringer vil blive set som en positiv egenskab.

Tilpasning (Lavt C)

- Viljestærke og uafhængige træk vil matche godt med de vigtigste jobkrav elementer.
- Ligeftrem og måske til tider ukonventionel uafhængighed vil være et krav i denne jobrolle.
- Persontyper, som har et stort behov for regler og politikker, er systematiske og perfektionistiske, vil næppe fungere godt i funktionen.
- Det ser ud til, at jobbet efterspørger personer, der er vedholdende og direkte i deres meninger og beslutninger.
- Velegnede kandidater vil, i de fleste tilfælde, være vedholdende og til tider noget stædige i deres måde at udføre jobbet på.

Stabilitet (Lavt S)

- Det at være en selvkritisk fejl-finder type vil spille en stor rolle for at kunne levere toppræstationer.
- Denne position efterspørger kandidater, som er opsatte på, og anspændte efter, at fastholde et højt arbejdstempo og som grundlæggende vil være misfornøjede med at opretholde status quo.
- Personer, som hele tiden afsøger nye og forbedrede veje til at udføre opgaverne på, vil passe godt i forhold til stillingskravene.
- Mobilitet og årvågenhed vil blive krævet af jobindehavere for at kunne fungere succesfuldt i denne jobtype.
- Personer med en klar, målrettet rastløshed vil være ideelle kandidater til denne stilling.

