

چک لیست شرح شغلی

مدیر فروش (Sales Manager)

بخش فروش در هر سازمانی بعنوان یکی از بخش های بنیادین آن سازمان محسوب می شود، که مستقیماً در بقای یک سازمان نقش دارد. اصولاً این بخش دارای مدیری است که استراتژی های موجود در این بخش را براساس اهداف و نوع محصول/خدمات آن سازمان هدایت می کند. این استراتژی های براساس نوع محصول، اهداف و چشم انداز یک سازمان متفاوت است مثلاً در سازمان های که محصولات خود را بصورت مویرگی به فروش می رساند تعداد نیروها بسیار بیشتری در بخش فروش مشغول به کار هستند. یک مدیر فروش نیازمند یکسری مهارت ها مانند داشتن مدارک و دانش کافی در این حوزه، داشتن اعتماد بنفس کافی، دانستن اصول مذاکره، آشنایی با محصولات، مهارت ایجاد ارتباط موثر، آشنایی با سی آر آم، توانایی هدایت تیم فروش، توانایی حل مشکلات و مسائل است.

شرح وظایف

- تحقق خط مشی و اهداف سازمان
- پیگیری امور محوله از سوی مدیرعامل
- پیشنهاد راهکارهای مناسب به مدیرعامل در جهت رشد سازمان
- نظارت بر عملکرد واحد فروش
- برگزاری و مدیریت جلسات کاری با نیروهای فروش
- مدیریت استراتژی های فروش
- نظارت بر نمایندگی ها، عاملین و بخش توزیع
- ارزیابی عملکرد نیرو در بخش فروش
- همکاری با واحد حمل و نقل
- همکاری با واحد مالی
- نظارت بر رضایتمندی مشتریان
- همکاری و ارتباط نزدیک با بخش بازاریابی
- شناسایی فرصت ها و تهدیدات حوزه فروش و سعی در جهت رفع آنها
- تحلیل بازار همراه با بخش بازاریابی
- همکاری و هماهنگی با تمامی واحدهای سازمان

