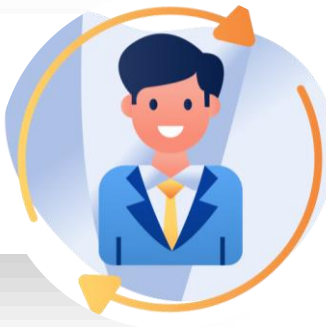
متصدی حساب

بررسی شغل، مهارت ها، شایستگی ها و سوابق مورد نیاز



هدف شغل و مسئولیت های اصلی



توسعه و حفظ روابط با مشتریان کلیدی و ایجاد فرصت های فروش جدید، هدف اصلی این شغل است.



- توسعه و مدیریت روابط با مشتریان.
- شناسایی فرصت‌های جدید برای فروش محصولات و خدمات.
- معرفی و ارائه محصولات و خدمات شرکت به مشتریان و مشاوره در خصوص راه‌حل‌های مناسب برای نیازهای آن‌ها.
- مدیریت حساب‌های مشتریان کلیدی.
- تهیه و ارائه پیشنهادها و قراردادها.
- حل مشکلات و رسیدگی به درخواست‌ها و شکایات مشتریان.
- همکاری با تیم‌های فروش، بازاریابی، مالی و عملیاتی برای بهبود خدمات و رضایت مشتریان.
- تحلیل نیازهای مشتریان و ارائه راهکارهای متناسب.
- همکاری در تدوین استراتژی‌های فروش و بازاریابی.
- تحلیل بازار و رقبا برای شناسایی فرصت‌های جدید.

شایستگی‌ها و مهارت‌ها

فنی



- ✓ دانش عمیق محصول یا خدمات شرکت
- ✓ تسلط بر تکنیک‌های فروش
- ✓ مهارت در استفاده از نرم‌افزارهای CRM
- ✓ توانایی تحلیل بازار و رقبا
- ✓ مهارت‌های ارائه و سخنرانی
- ✓ آشنایی با فرآیندهای کسب و کار مشتریان
- ✓ مدیریت پروژه و قرارداد
- ✓ دانش مالی پایه و درک مفاهیم بودجه‌بندی
- ✓ آشنایی با استراتژی‌های قیمت‌گذاری
- ✓ توانایی کار با ابزارهای تحلیلی و گزارش‌دهی

نرم



- ✓ مهارت‌های ارتباطی عالی
- ✓ توانایی متقاعدسازی و مذاکره
- ✓ اعتماد به نفس و خودانگیزشی
- ✓ هوش هیجانی
- ✓ مدیریت زمان و اولویت‌بندی
- ✓ انعطاف‌پذیری و سازگاری
- ✓ حل مسئله و تفکر تحلیلی
- ✓ کار تیمی و همکاری
- ✓ استقامت و پشتکار
- ✓ مدیریت استرس

سوابق مورد نیاز

تحصیلات

داشتن مدرک تحصیلی در رشته‌های مرتبط مانند مدیریت بازرگانی، بازاریابی یا معادل آن.

تجربه کاری

حداقل ۳-۵ سال تجربه کاری در حوزه فروش، مدیریت حساب یا بازاریابی.

تجربه در صنعت مربوطه

تجربه کار در صنعتی که شرکت در آن فعالیت می‌کند می‌تواند مزیت محسوب شود.

سابقه موفقیت در فروش

داشتن سابقه موفقیت در دستیابی به اهداف فروش و مدیریت حساب‌های مشتریان.

تجربه در مدیریت روابط با مشتریان

سابقه مدیریت روابط با مشتریان و ارائه خدمات با کیفیت به آن‌ها.

تهیه شده در ریرا



ممنون از توجه شما