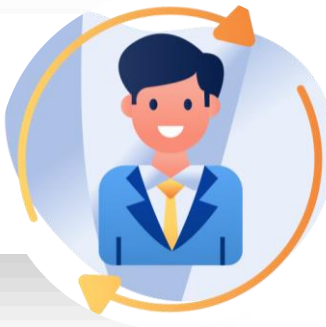
شکارچی فروش

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



هدف شغل و مسئولیت های اصلی



پیدا کردن فرصت‌های جدید فروش و جذب تامین کنندگان و مشتریان جدید، هدف اصلی این شغل است.



- شناسایی مشتریان و بازارهای بالقوه.
- ارتباط با مشتریان و تامین کنندگان جدید.
- مذاکره و عقد قرارداد.
- توسعه شبکه ارتباطی.
- تحلیل نیازهای مشتری و نیازهای جدید بازار.
- گزارش‌دهی و پیگیری عملکرد.
- همکاری در تدوین استراتژی‌های فروش.

شایستگی‌ها و مهارت‌ها

فنی

- ✓ دانش عمیق درباره محصولات یا خدمات شرکت
- ✓ مهارت در تکنیک‌های فروش و بازاریابی
- ✓ توانایی استفاده از نرم‌افزارهای CRM
- ✓ مهارت در تحقیق و تحلیل بازار
- ✓ آشنایی با ابزارهای تحلیل داده و گزارش‌گیری
- ✓ مهارت در ارائه و سخنرانی
- ✓ آشنایی با اصول مذاکره و بستن قرارداد
- ✓ دانش پایه از اصول مالی و قیمت‌گذاری
- ✓ توانایی کار با نرم‌افزارهای آفیس



نرم

- ✓ مهارت‌های ارتباطی قوی (کلامی و نوشتاری)
- ✓ اعتماد به نفس و توانایی متقاعدسازی
- ✓ پشتکار و انگیزه بالا
- ✓ هوش هیجانی و درک نیازهای مشتری
- ✓ مدیریت زمان و اولویت‌بندی وظایف
- ✓ انعطاف‌پذیری و سازگاری با شرایط مختلف
- ✓ دارا بودن تفکر استراتژیک و حل مسئله
- ✓ علاقمند به کار تیمی و همکاری موثر
- ✓ خلاقیت در ارائه راهکارها
- ✓ تحمل فشار و مدیریت استرس



سوابق مورد نیاز

تحصیلات

مدرک کارشناسی در رشته‌های مرتبط مانند مدیریت بازرگانی، بازاریابی، فروش یا رشته‌های مشابه.

تجربه کاری

حداقل ۳-۵ سال تجربه کاری در حوزه فروش به‌ویژه در شناسایی و جذب مشتریان جدید.

تجربه در فروش B2Bیا B2C

سابقه کار در فروش (B2B) یا (B2C) ، به خصوص در صنایع مرتبط با حوزه فعالیت شرکت.

سابقه کار با CRM

تجربه کار با سیستم‌های مدیریت ارتباط با مشتری(CRM)

سابقه موفقیت در جذب مشتریان جدید

سابقه موفق در جذب مشتریان و تامین کنندگان جدید و بستن قراردادهای بزرگ و سودآور.

تهیه شده در ریرا



ممنون از توجه شما