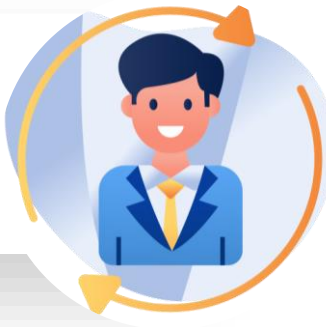
مدیر فروش

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



هدف شغل و مسئولیت های اصلی



رهبری و مدیریت تیم فروش برای دستیابی به اهداف فروش و افزایش درآمد شرکت ،هدف اصلی این شغل است.



- تدوین استراتژی فروش.
- مدیریت تیم فروش.
- تعیین اهداف فروش.
- ارزیابی عملکرد فروش.
- توسعه روابط با مشتریان.
- تهیه و ارائه پیش‌بینی‌های فروش و تجزیه و تحلیل روندهای بازار.
- مدیریت بودجه فروش.
- همکاری با تیم‌های بازاریابی، مالی و تولید برای بهبود عملکرد کلی سازمان.
- تعیین سیاست های تیم فروش و سازمان در قبال رقبا با توجه به شرایط بازار و درخواست مشتریان.

شایستگی‌ها و مهارت‌ها

فنی

- ✓ دانش عمیق از محصولات/خدمات شرکت و صنعت مربوطه
- ✓ تسلط بر تکنیک‌های فروش و استراتژی‌های بازاریابی
- ✓ توانایی تحلیل داده‌های فروش و پیش‌بینی روندها
- ✓ آشنایی با اصول مدیریت مالی و بودجه‌بندی
- ✓ مهارت در تدوین و اجرای برنامه‌های فروش
- ✓ آشنایی با قوانین و مقررات مرتبط با فروش و بازاریابی
- ✓ مهارت در طراحی و اجرای برنامه‌های آموزشی فروش
- ✓ آشنایی با تکنیک‌های قیمت‌گذاری و مدیریت سود
- ✓ مهارت در طراحی و مدیریت سیستم‌های پاداش و انگیزشی فروش



نرم

- ✓ رهبری و مدیریت تیم
- ✓ مهارت‌های ارتباطی قوی (کلامی و نوشتاری)
- ✓ توانایی انگیزش و الهام‌بخشی به تیم فروش
- ✓ تفکر استراتژیک و برنامه‌ریزی
- ✓ مهارت‌های مربیگری و توسعه کارکنان
- ✓ تصمیم‌گیری قاطع و حل مسئله
- ✓ هوش هیجانی و مدیریت روابط
- ✓ انعطاف‌پذیری و سازگاری با تغییرات بازار
- ✓ مدیریت زمان و اولویت‌بندی
- ✓ مهارت‌های مذاکره پیشرفته
- ✓ توانایی کار تحت فشار و مدیریت استرس



سوابق مورد نیاز

تحصیلات

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

تجربه کاری

حداقل ۵-۷ سال تجربه کاری در حوزه فروش، ترجیحاً با تجربه در موقعیت‌های مدیریتی.

تجربه در صنعت مربوطه

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

سابقه موفقیت در فروش

داشتن سابقه موفقیت در دستیابی به اهداف فروش و افزایش درآمد شرکت.

تجربه در مدیریت تیم

سابقه مدیریت و هدایت تیم‌های فروش و پروژه‌های بزرگ فروش در انواع فروش.

تهیه شده در ریرا



ممنون از توجه شما