مدیر عملیات فروش

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



هدف شغل و مسئولیت های اصلی



بهینه‌سازی فرآیندها و سیستم‌های فروش برای افزایش کارایی و اثربخشی تیم فروش ،هدف اصلی این شغل است.



- بهینه‌سازی فرآیندهای فروش.
- تجزیه و تحلیل داده‌های فروش.
- پشتیبانی از تیم فروش.
- مدیریت پیش‌بینی‌ها و بودجه‌ها.
- مدیریت سیستم‌های CRM.
- ارزیابی عملکرد تیم فروش.
- توسعه و اجرای استراتژی‌های فروش.
- حصول اطمینان از تطابق اهداف تیم فروش و اهداف سازمان.

شایستگی‌ها و مهارت‌ها

فنی



- ✓ دانش عمیق در مورد فرآیندهای فروش.
- ✓ آشنایی با مفاهیم مدیریت پروژه
- ✓ آشنایی با نرم‌افزارهای مدیریت ارتباط با مشتری
- ✓ آشنایی با تکنیک‌های بهینه‌سازی فرآیند
- ✓ دانش مالی و بودجه‌بندی
- ✓ آشنایی با فناوری‌های مرتبط با فروش
- ✓ توانایی کار با ابزارهای تحلیلی.
- ✓ درک اصول بازاریابی و استراتژی‌های فروش
- ✓ آشنایی با قوانین و مقررات مرتبط با فروش

نرم



- ✓ مهارت‌های رهبری قوی
- ✓ توانایی ارتباط مؤثر
- ✓ مدیریت زمان و اولویت‌بندی
- ✓ تفکر استراتژیک
- ✓ حل مسئله و تصمیم‌گیری
- ✓ انعطاف‌پذیری و سازگاری
- ✓ مدیریت تغییر
- ✓ هوش هیجانی
- ✓ کار تیمی و همکاری
- ✓ مدیریت تعارض

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، عملیات فروش یا مدیریت.

تجربه در مدیریت فرآیندها و سیستم‌های فروش

سابقه مدیریت و بهبود فرآیندها و سیستم‌های فروش.

سابقه موفقیت در دستیابی به اهداف فروش

داشتن سابقه موفقیت در بهبود کارایی و اثربخشی تیم‌های فروش و دستیابی به اهداف فروش.

تهیه شده در ریرا



ممنون از توجه شما