برنامه ریز فروش

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



هدف شغل و مسئولیت های اصلی



برنامه ریزی و پیگیری استراتژی‌های فروش و همچنین ارائه اطلاعات دقیق برای تصمیم سازی در خصوص فروش و تحلیل آنها، هدف اصلی این شغل است.



- تخمین و رصد فروش.
- تعیین اهداف فروش.
- تحلیل داده‌های فروش.
- تعیین برنامه بین تیم فروش و سایر تیم ها.
- مدیریت بودجه فروش.
- گزارش‌دهی به مدیریت.
- ارزیابی عملکرد فروش.
- کمک به تعیین ریسک های فروش.
- پیگیری اقدامات برنامه ریزی شده و اعلام به موقع چالش ها و موانع برای پیشبرد اهداف فروش.

شایستگی‌ها و مهارت‌ها

فنی



- ✓ توانایی کار با ابزارهای تحلیل داده‌ها و استفاده از نرم‌افزارهای مدیریت فروش.
- ✓ تسلط بر روش‌ها و تکنیک‌های پیش‌بینی فروش و تحلیل روندهای بازار.
- ✓ توانایی تنظیم و مدیریت بودجه‌های فروش و استفاده بهینه از منابع.
- ✓ آشنایی با روش‌های بهبود و بهینه‌سازی فرآیندهای فروش و عملکرد نیروهای فروش.
- ✓ توانایی تهیه گزارش‌های دقیق و حرفه‌ای درباره عملکرد فروش و تحلیل نتایج.
- ✓ آشنایی با مدیریت پروژه.
- ✓ آشنایی با شاخص های مهم در فروش.

نرم



- ✓ توانایی تجزیه و تحلیل داده‌های پیچیده و ترجمه آن‌ها به برنامه‌های قابل اجرا.
- ✓ توانایی برقراری ارتباط مؤثر با تیم‌های فروش و سایر بخش‌ها برای اطمینان از هماهنگی در پیاده‌سازی برنامه‌ها.
- ✓ توانایی اولویت‌بندی و مدیریت پروژه‌ها برای دستیابی به اهداف فروش در زمان‌بندی تعیین‌شده.
- ✓ توانایی شناسایی مشکلات موجود در فرآیند فروش و ارائه راه‌حل‌های خلاقانه و موثر.
- ✓ توانایی کار با تیم‌های مختلف و هماهنگی برای دستیابی به اهداف مشترک فروش.
- ✓ انعطاف پذیر.
- ✓ دقیق و منظم.

سوابق مورد نیاز

تحصیلات

مدرک کارشناسی در رشته‌های مدیریت بازرگانی، بازاریابی، اقتصاد یا رشته‌های مشابه.

تجربه کاری

حداقل ۳-۵ سال تجربه در حوزه برنامه‌ریزی فروش یا تحلیل داده‌ها.

سابقه در تحلیل داده‌ها

تجربه کاری در تحلیل داده‌های فروش و پیش‌بینی تقاضا برای بازارهای مختلف.

آشنایی با بازار و صنعت

تجربه در حوزه‌های مرتبط با صنعت یا بازاری که شرکت در آن فعالیت می‌کند و شناخت روندهای بازار.

تهیه شده در ریرا



ممنون از توجه شما