

Nazwa: Regionalny kierownik sprzedaży

Kod: 122106

Synteza: Zarządza zespołem sprzedaży na danym obszarze; realizuje politykę handlową firmy w powierzonym regionie; projektuje i przydziela plany sprzedażowe i plany marż oraz nadzoruje ich wykonanie; zarządza zespołem sprzedażowym; buduje i utrzymuje relacji z klientami firmy; monitoruje i analizuje działania konkurencji w regionie

Zadania zawodowe:

- realizowanie polityki handlowej reprezentowanej firmy na przydzielonym terenie działania;
- tworzenie planów sprzedażowych w oparciu o strategię firmy i wytyczne kierownictwa;
- przydzielanie zadań sprzedażowych pracownikom działu sprzedaży, rozliczanie z ich wykonania oraz bieżące sprawowanie nadzoru nad pracą podległego zespołu sprzedaży;
- przeprowadzanie tzw. podwójnych wizyt (double calls) w celu monitorowania jakości pracy podległych pracowników sprzedaży;
- utrzymywanie relacji z kluczowymi klientami, w tym odbywanie wizyt handlowych i prezentowanie oferty handlowej firmy;
- prowadzenie negocjacji handlowych;
- zatrudnianie pracowników do zespołu sprzedażowego w regionie lub branie udziału w procesach rekrutacji nowych pracowników;
- motywowanie pracowników sprzedaży i dbanie o ich rozwój zawodowy;
- dbanie o rozwój własnych kompetencji kierowniczych i sprzedażowych;
- ponoszenie odpowiedzialności za realizację planów sprzedażowych na przydzielonym terenie;
- monitorowanie i analizowanie działań konkurencji na przydzielonym terenie, w szczególności w zakresie strategii cenowych;
- przygotowywanie sprawozdań i raportów dla przełożonych;
- zapewnianie podległemu zespołowi bezpiecznego środowiska pracy, dbanie o przestrzeganie zasad bezpieczeństwa i higieny pracy oraz stosowanie przepisów prawa dotyczących ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska.

Dodatkowe zadania zawodowe:

- dbanie o dobry wizerunek reprezentowanej firmy;
- reprezentowanie firmy podczas targów branżowych;
- przeprowadzanie szkoleń podległych pracowników.