

Nazwa: Kierownik działu w handlu hurtowym

Kod: 142002

Synteza: Zarządza pracą działu w handlu hurtowym; opracowuje, wdraża i realizuje strategię i cele sprzedażowe; nadzoruje zachowanie odpowiednich standardów obsługi klienta; rozwija sprzedaż na podległym terenie; zarządza pracą podległego zespołu.

Zadania zawodowe:

- opracowywanie strategii sprzedaży hurtowej produktów/usług firmy;
- realizowanie założonej strategii i planu sprzedaży w handlu hurtowym;
- wdrażanie działań prowadzących do pozyskania nowych klientów;
- pozyskiwanie i utrzymywanie relacji z kluczowymi klientami w handlu hurtowym;
- nadzorowanie zachowania odpowiednich standardów jakości obsługi klienta;
- analizowanie rynku i konkurencji;
- rozwijanie sprzedaży hurtowej na podległym obszarze, w tym planowanie działań promocyjnych i/lub współpracowanie z obszarem marketingu/ promocji;
- współpracowanie z dostawcami, partnerami biznesowymi i innymi zewnętrznymi partnerami wspierającymi realizację celów operacyjnych;
- rekrutowanie nowych pracowników i zarządzanie podległym zespołem;
- planowanie i prowadzenie szkoleń podległych pracowników;
- sporządzanie okresowych raportów na potrzeby zarządu;
- przestrzeganie zasad bezpieczeństwa i higieny pracy oraz stosowanie przepisów prawa dotyczących ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska.

Dodatkowe zadania zawodowe:

- dbanie o pozytywny wizerunek placówki handlowej;
- uczestniczenie w akcjach promocyjnych, targach i innych wydarzeniach organizowanych przez firmę.