

Nazwa:	Dyrektor handlowy
Kod:	112008
Synteza:	Odpowiada za politykę handlową firmy; zarządza działem handlowym, opracowuje strategię i plany sprzedaży oraz nadzoruje ich realizację.
Zadania zawodowe:	• opracowywanie, wdrażanie i realizowanie strategii handlowej przedsiębiorstwa; • branie udziału w przygotowaniu budżetu przedsiębiorstwa w części dotyczącej działu sprzedaży; ustalanie celów i zadań dla członków zespołu działu handlowego; • opracowywanie standardów pracy działu handlowego; • kierowanie pracą zespołu handlowców w celu osiągnięcia założonych wyników sprzedaży, w tym: monitorowanie i rozliczanie pracy zespołowej i indywidualnej zespołu handlowców, opracowywanie i zarządzanie motywacyjnym systemem wynagradzania handlowców, szkolenie i nadzorowanie rozwoju podległych pracowników w zakresie umiejętności handlowych; • pozyskiwanie nowych klientów oraz budowanie trwałych, dobrych relacji z kluczowymi klientami; • nadzorowanie przygotowywania umów z kluczowymi klientami oraz kontrolowanie warunków i realizacji tych umów; • podpisywanie umów z klientami, w zakresie posiadanych pełnomocnictw; • analizowanie konkurencji i trendów na rynku pod kątem przygotowywania strategii działań sprzedażowych; • monitorowanie i badanie rynku, na którym działa przedsiębiorstwo, w tym analizowanie działania konkurencji; • tworzenie planów taktycznych i kontrolowanie działań operacyjnych dla działu handlowego; • przygotowywanie raportów dla zarządu z wynikami pracy działu; • doskonalenie własnych kompetencji; • zapewnienie podległemu zespołowi bezpiecznego środowiska pracy, dbanie o przestrzeganie przepisów bhp, ochrony ppoż. i ochrony środowiska
Dodatkowe zadania zawodowe:	• dbanie o pozytywny wizerunek firmy/ organizacji; • branie udziału w konferencjach i spotkaniach branżowych i specjalistycznych.