

Nazwa: Kierownik do spraw sprzedaży

Kod: 122102

Synteza: Kierownik do spraw sprzedaży zarządza zespołem handlowym oraz odpowiada za realizację planu sprzedaży. Kierownik do spraw sprzedaży zarządza podległym zespołem pracowników w celu osiągnięcia założonych wyników, ocenia pracowników oraz motywuje ich do pracy. Do jego obowiązków należy: sporządzanie oraz analiza raportów i prognoz dotyczących rynku, weryfikacja planów sprzedaży, tworzenie strategii sprzedaży przedsiębiorstwa. Kierownik do spraw sprzedaży monitoruje działania konkurencji na podległym rynku. Dzięki otrzymywanym informacjom oraz własnej wiedzy i doświadczeniu podejmuje on decyzje istotne dla procesu, którym zarządza. Do zadań kierownika do spraw sprzedaży należy również pozyskiwanie nowych rynków zbytu oraz nadzór nad prawidłowym zawieraniem umów. Osoba zatrudniona na tym stanowisku powinna dbać o rozwój działu sprzedaży oraz brać czynny udział w projektach, których celem jest doskonalenie procesów logistycznych w przedsiębiorstwie.

Zadania zawodowe:

- organizowanie stanowiska pracy zgodnie z obowiązującymi przepisami BHP, ppoż. i ergonomii i ochrony środowiska;
- organizowanie pracy działu sprzedaży;
- negocjowanie warunków sprzedaży z klientami;
- analizowanie raportów i prognoz dotyczących rynku sprzedaży;
- kierowanie podległym zespołem oraz dbanie o jego rozwój;
- planowanie i realizacja sprzedaży;
- monitorowanie i raportowanie osiągniętych wyników;
- tworzenie strategii działań handlowych we współpracy z innymi działami;
- inicjowanie i zgłaszanie przełożonemu projektów usprawniających funkcjonowanie działu sprzedaży;
- kontrolowanie przepływu środków finansowych.

Kierownik do spraw sprzedaży powinien posiadać wykształcenie wyższe pierwszego stopnia, wskazane jest wykształcenie z zakresu zarządzania, ekonomii, marketingu. Pożądana jest znajomość języków obcych (przynajmniej jednego) oraz obsługi komputera (zwłaszcza programów biurowych). Ze względu na specyfikę pracy dobrze widziane jest posiadanie prawa jazdy kat B. Do wykonywania zawodu wskazane jest co najmniej dwuletnie doświadczenie zawodowe w dziale sprzedaży, zaopatrzenia bądź logistyki. Preferowane jest potwierdzenie doskonalenia umiejętności na dodatkowych szkoleniach i kursach dotyczących zarówno wiedzy z zakresu marketingu i sprzedaży, jak i z zakresu zarządzania kapitałem ludzkim.

Dodatkowe zadania zawodowe: .