

## شرایط احراز شغل کارشناس فروش:

- تحصیلات: حداقل کارشناسی در رشته‌های مرتبط
- سابقه کار: حداقل .....

## آموزش‌های موردنیاز:

- آموزش اصول و فنون مذاکره
- آموزش بازاریابی تلفنی
- مهارت‌های ارتباط اثربخش
- آشنایی با مدیریت ارتباط با مشتریان CRM
- آشنایی با محصولات

## مهارت‌های موردنیاز:

- مهارت‌های ارتباطی
- فنون مذاکره تلفنی و حضوری

## شرح وظایف کارشناس فروش:

مهم‌ترین مسئولیت‌های کارشناس فروش در زیر لیست شده است

- تلاش در جهت تحقق خط‌مشی و اهداف تعیین‌شده توسط مدیریت عامل
- پیشنهاد راهکارهای بهبود به مدیریت عامل جهت اثربخشی سیستم مدیریتی
- درخواست خرید ملزومات مصرفی موردنیاز.
- ارتباط مستمر با مراکز توزیع و فروش یا عاملین فروش محصولات.
- مذاکره تلفنی با مشتریان و راهنمایی آن‌ها.
- مذاکره حضوری با مشتریان جهت معرفی محصولات و خدمات.
- ارتباط تلفنی یا حضوری با مشتریان در طی مدت‌زمان قرارداد تا تحویل محصول و خدمات.
- ثبت درخواست‌های تلفنی مشتریان در فرم مربوطه و امکان‌سنجی آن قبل از تعهد به مشتری.
- تنظیم قرارداد فروش برای مشتریان با هماهنگی با مدیریت و ارسال به مشتریان.
- شناسایی مناقصات مرتبط با محصولات و خدمات سازمان و اعلام آن به مدیریت جهت آماده‌سازی اسناد مناقصه.
- ارائه گزارش بازدیدها و جلسات برگزارشده با مشتریان به مدیر فروش به‌طور منظم.
- ارسال فرم نظرسنجی از مشتریان به مشتریان و پیگیری جهت دریافت نظرات مشتریان.
- دریافت بازخورد مشتریان، ثبت و رسیدگی به آن‌ها
- همکاری در شناسایی عاملین فروش و بازاریابان
- به‌روزرسانی لیست عاملین فروش و بازاریابان
- تهیه گزارش از عملکرد عاملین فروش و اطلاع نتایج به مدیر فروش
- پیگیری جهت تحویل محصول و خدمات به مشتریان مطابق زمان‌بندی توافق شده.

## شرح شغل کارشناس فروش

تاریخ: .....

شماره فایل: .....

پیوست: .....

- صدور پیش فاکتور و فاکتور فروش برای مشتریان بر اساس لیست قیمت‌های اعلام شده از طرف مدیریت.
- ارتباط با مستمر با مدیر برنامه‌ریزی در خصوص اعلام سفارش‌های دریافتی و هماهنگی جهت تحویل به موقع محصولات
- همکاری با سایر کارشناسان فروش جهت دستیابی به نتایج مورد انتظار.
- همکاری و هماهنگی با واحد مالی شرکت جهت وصول مطالبات مشتریان.
- همکاری و هماهنگی با تأمین‌کنندگان حمل و نقل جهت ارسال محصولات مشتریان
- حضور در نمایشگاه‌های مرتبط با محصولات و خدمات و شناسایی مشتریان و تهیه گزارش به مدیریت.
- شناسایی برنامه آموزشی مورد نیاز کارکنان.
- اطلاع از ریسک‌ها و فرصت‌های مرتبط با فروش و تلاش در جهت کنترل آن‌ها
- پیگیری انجام اقدام اصلاحی یا پیشگیرانه به منظور حذف عدم انطباق بالفعل یا بالقوه
- پایش و اندازه‌گیری فرایندهای مرتبط با فروش و اقدام جهت بهبود.
- انجام سایر امور محوله از طرف مدیرفروش
- ...