

مدیر فروش: وظایف و ویژگی‌ها

مدیر فروش (Sales Manager) یا مدیر بخش فروش مسئول نظارت بر عملیات روزانه در بخش فروش است. وظایف آنها شامل آموزش کارکنان فروش، انتقال اطلاعات از مدیریت بالاتر به کارکنان بخش در مورد میزان فروش مورد انتظار و مشتری‌یابی توسط نمایندگان فروش است.



وظایف و مسئولیت‌های مدیر فروش

برای رونق هر کسب و کاری، باید یک مدیر فروش شایسته داشته باشد که بتواند برای تمامی فعالیت‌های فروش و تبلیغاتی، به طور موثر برنامه، اجرا و نظارت داشته باشد. مدیران فروش معمولاً وظایف زیر را به تنهایی یا با همکاری سایر پرسنل در بخش فروش انجام می‌دهند:

نظارت بر فروش، تبلیغات، برنامه‌ریزی و هدایت کارکنان، آموزش نمایندگان فروش جدید، هدایت و هماهنگی کلیه فعالیت‌های فروش به صورت محلی و منطقه‌ای، تهیه بودجه فروش، پیش‌بینی و تخصیص هزینه‌ها، تجزیه و تحلیل آمار فروش بر اساس معیارهای کمی کلیدی مدیریت، حل و فصل شکایات مشتریان در مورد یک محصول، خدمات تنظیم نرخ‌های تخفیف و تعیین زمان بندی قیمت‌ها، مشاوره به توزیع کنندگان و فروشندگان در مورد سیاست‌ها و رویه‌های عملیاتی استاندارد (SOP).

مدیر فروش چه می‌کند؟

مدیران فروش معمولاً برای شرکت‌ها در صنایع مختلف کار می‌کنند و به آنها کمک می‌کنند تا نیازهای درآمدی خود را برآورده کنند. آنها برای تنظیم بودجه، تشویق فروش از طریق تیم‌های بازاریابی و رسیدگی به شکایات مشتریان، با سایر مدیران مانند مدیر مالی، مدیر خدمات مشتری یا مدیر بازاریابی همکاری نزدیک دارند. وظیفه آنها برگزاری جلساتی با کارکنان فروش برای بررسی اهداف ماهانه، برجسته کردن محصولات جدید برای فروش و توسعه‌ی بسترهای فروش است. آنها همچنین ممکن است مسئول شرکت در جلسات حضوری با مشتریان برای تمديد قرارداد یا بحث در مورد محصولات جدید شرکت باشند.

مهارت‌ها و خصوصیات مدیر فروش

به منظور افزایش فروش و در عین حال حفظ روابط خوب با مشتریان، مدیران فروش باید مهارت‌ها و خصوصیات داشته باشند، خود محور باشند و دارای مجموعه‌ای از مهارت‌ها و صلاحیت‌های زیر باشند:

- توانایی تعیین اهداف فروش و دستیابی موثر به آنها
- روابط بین فردی عالی، خدمات مشتری و مهارت‌های ارتباطی
- تجربه استفاده از CRM برای مدیریت فرآیند فروش و پیش‌بینی فروش
- مهارت‌های تحلیلی قوی برای شناسایی روندها و الگوهای فروش
- توانایی طراحی و اجرای استراتژی فروش موفق
- توانایی راهنمایی و هدایت نمایندگان فروش
- مهارت‌های برنامه‌ریزی، سازماندهی و حل مسئله
- مهارت‌های پیشرفته مدیریت زمان

سطح آموزشی مدیر فروش

کارجوی ایده آل برای نقش مدیر فروش می‌تواند دارای مدرک لیسانس در فروش و بازاریابی یا مدیریت بازرگانی از یک دانشگاه معتبر باشد. مدرک کارشناسی ارشد در مدیریت بازرگانی یا بازاریابی یک امتیاز مثبت است، اگرچه اکثر شرکت‌ها الزامی برای آن ندارند. برخی از کارفرمایان همچنین به دنبال کاندیداهایی هستند که در زمینه مدیریت فروش و تاکتیک‌ها دارای گواهینامه‌های کارآموزی باشند.

تجارب مدیر فروش

نامزدهای مدیر فروش باید حداقل ۵ سال تجربه کار در فروش یا بازاریابی داشته باشند تا در حین کار آموزشی بینند و باید درک خوبی از بازار خاص شرکت شما داشته باشند. اکثر کارفرمایان همچنین به دنبال کاندیداهایی

هستند که دارای تجربه در بودجه بندی، برنامه ریزی و اجرای تیم‌های فروش و نظارت بر فعالیت‌های فروش محلی و منطقه ای باشند. تجربه استخدام، مدیریت و راهنمایی نمایندگان فروش نیز یک امتیاز محسوب می‌شود.

تفاوت بین مدیر فروش و مدیر بازاریابی چیست؟

مدیران فروش و مدیران بازاریابی در سازمان در یک سطح عمل می‌کنند و اغلب با هم کار می‌کنند تا به اهداف درآمدی برای کارفرمای خود دست یابند. تفاوت بین یک مدیر فروش و یک مدیر بازاریابی در حوزه تمرکز آنها است. به عنوان مثال، مدیر فروش تیمی از نمایندگان فروش را رهبری می‌کند. هدف اصلی آنها ایجاد درآمد برای کارفرمای خود از طریق فروش محصولات یا خدمات به مشتریان به صورت تلفنی یا حضوری است.

در مقابل، مدیر بازاریابی تیمی از متخصصان بازاریابی را رهبری می‌کند که شامل سازندگان محتوا، متخصصان بازاریابی، هماهنگ‌کننده‌های بازاریابی و تحلیلگران بازاریابی می‌شود. هدف آنها ایجاد تیم‌های بازاریابی تأثیرگذار برای اطلاع‌رسانی به مشتریان در مورد محصولات یا خدمات شرکت است.

وظایف روزانه یک مدیر فروش چیست؟

یک مدیر فروش با بررسی ایمیل و پیام‌ها روز خود را شروع می‌کند تا بررسی کند آیا پیام‌های از دست رفته‌ای از طرف مدیران سایر بخش‌ها، کارمندان، پرسنل مدیریت ارشد یا مشتریان دارد یا خیر. آنها نرخ فروش کارکنان را بررسی و محاسبه می‌کنند که برای رسیدن به اهداف شرکت چه تعداد فروش باید انجام دهند. در طول روز، مدیران فروش جلساتی را با اعضای تیم خود برگزار می‌کنند تا به سوالات مربوط به فروش پاسخ دهند. آنها همچنین از این جلسات برای ارائه مطالبی در مورد محصولات یا خدمات جدید و نحوه فروش آنها استفاده می‌کنند. آنها همچنین گزارش عملکرد کارکنان را با استفاده از بازخورد مشتری و میزان فروش تهیه می‌کنند.

یک مدیر فروش خوب چه ویژگی‌هایی دارد؟

یک مدیر فروش خوب کسی است که بتواند متقاعد کننده صحبت کند. این ویژگی آنها را قادر می‌سازد تا با مشتریان احتمالی تماس بگیرند و به کسب و کار جدید برای شرکتشان کمک کنند. علاوه بر این، یک مدیر فروش خوب می‌داند که چگونه با پاداش‌های متنوعی را به کسانی که سهمیه فروش خود را برآورده می‌کنند یا از آنها فراتر می‌روند، اختصاص دهد. یک مدیر فروش خوب همچنین درک بسیار خوبی از محصولات و خدمات شرکت خود دارد و به کارکنان جدید آموزش‌های عمیق ارائه می‌دهد تا بتوانند آن محصولات را بهتر به مصرف‌کنندگان بفروشند.

مدیر فروش به چه کسی گزارش می‌دهد؟

یک مدیر فروش معمولاً به مدیر عامل در یک شرکت گزارش می‌دهد. مدیران فروش با مدیر عامل همکاری می‌کنند تا سهمیه‌های فروش را برای عملیاتی شدن تعیین کنند. آن‌ها همچنین جلساتی در خصوص پیگیری و تصمیم‌گیری در مورد اینکه آیا آنها بودجه‌ی کافی برای استخدام کارمندان اضافی دارند یا خیر، برگزار می‌کنند.