

کارشناس فروش چه کاری انجام می‌دهد؟



کارشناسان فروش که به عنوان متخصصان فروش شناخته می‌شوند، افرادی هستند که درک عمیقی از محصولات و خدمات سازمان دارند. این کارشناسان بودجه بازاریابی را تأمین می‌کنند، تیم فروش را رهبری می‌کنند، فروش را پیش‌بینی می‌کنند و روند بازار را تجزیه و تحلیل می‌کنند. آنها مراقب هستند که شرکت نسبت به روندهای بازار به‌روز باشد و از طریق مشتریان جدید و تماس‌های فروش سودآور باقی بماند. راه‌حلهایی را که برای افزایش درآمد سازمانی و حضور کلی در دنیای تجارت ارائه می‌دهند، بسیار مهم است.

چند دقیقه برای ایجاد یا ارتقاء رزومه خود وقت بگذارید. نمونه‌های رزومه ما را مرور کنید تا بهترین راه برای بیان رزومه خود را شناسایی کنید.

وظایف کارشناس فروش

در اینجا نمونه‌هایی از مهارت‌هایی که از رزومه‌های متخصص فروش واقعی بدست آمده است و نشان‌دهنده مسئولیت‌های کارشناس فروش است، بیان شده است:

- نیاز به چند کار و مدیریت زمان متناسب با آن و کار موفقیت‌آمیز در یک محیط سریع و ثابت.
- آموزش و مهارت در تجهیزات محصولات.
- توسعه‌ی خدمات یکپارچه مشتری و مهارت‌های ارتباطی، از طریق تعامل دائمی با مشتری و همکاری کارکنان.
- پاسخگویی به تماس‌های تلفنی، نماینده فروش
- ارائه‌ی خدمات تلفن بی‌سیم و اینترنت.
- آموزش کارکنان جدید در خدمات.
- کمک به مشتریان با پاسخ دادن به سوالات مربوط به محصولات
- راه‌اندازی سیستم POS، جریان نقدی روزانه، تعادل وجوه ثبت نام.

- فروش محصولات و لوازم جانبی
- به عنوان نماینده فروش، باید مقادیر زیادی پول نقد را مدیریت کنید و با بسیاری از برنامه‌های رایانه‌ای سر و کار داشته باشید.
- در طول چرخه توسعه، باید مستقیماً با تحلیلگران تجاری غیر IT کار کنید.
- به همه مشتریان خوش آمد بگویید و به آنها کمک کنید، توافقات و قراردادهای را با مشتریان مرور کنید، محصولات را نشان دهید و مشکلات را عیب‌یابی کنید.

ویژگی‌های کارشناس فروش

- داشتن مهارت‌های ریاضی
- مهارت‌های ریاضی شامل توانایی انجام جمع و تفریق اولیه و همچنین حل ناشناخته‌ها و تجسم داده‌هایی است که در محل کار مفید خواهد بود.
- ماندگاری
- پشتکار، هنری است که هرگز از ایده یا تصمیمی که به آن اعتقاد دارید دست نکشید.

مهارت‌های فروش

- مهارت‌های فروش، دانشی است که به دانش فرد در فروش تضمینی فروشنده به مشتری اشاره دارد. [R](#)
- برای موفقیت به عنوان یک متخصص فروش، باید بتوانید مشخصات محصول و خدمات را به طور واضح و مختصر توضیح دهید. نامزدهای برتر مهارت حل مسئله و افراد عالی دارند.
- لیسانس بازاریابی، بازرگانی یا موارد مشابه.
 - گواهینامه رانندگی معتبر.
 - مهارت‌های تحلیلی و تفکر انتقادی قوی.
 - توانایی فکر کردن سریع
 - خدمات عالی به مشتریان و مهارت‌های رهبری.
 - توانایی‌های شبکه‌ای قوی
 - توانایی تشخیص مشکلات و یافتن راه حل.

- قدرت دیپلماسی قوی و توانایی کار با طیف وسیعی از افراد مختلف.
- توانایی حرفه‌ای ماندن
- تمایل به اضافه‌کاری در صورت لزوم.

مسئولیت‌های کارشناس فروش

- هماهنگی تیم فروش و کمک به جذب و آموزش نیروهای جدید.
- ارائه محصولات به کارکنان و مشتریان و پیشگامی در حل و فصل شکایات.
- تجزیه و تحلیل عملکرد تیم فروش و برنامه‌ریزی جلسات آموزشی.
- انجام تحقیقات بازار و اشتراک‌گذاری یافته‌ها با تیم.
- کار در کنار تیم برای ترسیم استراتژی‌هایی برای افزایش پایگاه مشتری.
- تعیین اهداف فروش و اجرای طرح‌های تشویقی
- ارائه پیش‌بینی‌های دقیق فروش و تخصیص منابع به منظور تحقق اهداف.
- مدیریت شبکه‌ای از فروشندگان و تامین‌کنندگان.
- حفظ روابط عالی با مشتریان که مبتنی بر اعتماد است و بقیه تیم فروش را تشویق به پیروی از این رویه می‌کند.
- به روز نگه داشتن پیشرفت‌های بازاریابی.