

کارشناس بازرگانی چیست



کارشناس بازرگانی کیست؟

کارشناس بازرگانی جز آن دسته از مشاغلی است که هر کسب و کاری به آن نیاز دارد. به عبارت ساده او رابط بین واحد تجاری و مشتریان و مسئول برنامه ریزی و پیشبرد اهداف شرکت در زمینه‌ی فروش و افزایش تعاملات شرکت است. کارشناس بازرگانی متناسب با حیطه‌ی کاری خود دارای وظایف متعددی است. همین امر سبب شده است که این افراد نقش بسیار مهمی را در شرکت ایفا کنند.

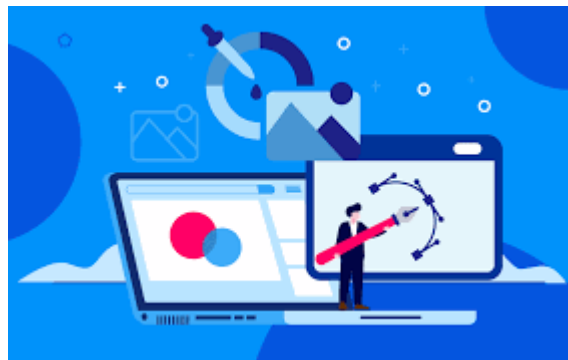
کارشناس بازرگانی به واحد اقتصادی کمک می‌کند تا امکانات و پل‌های ارتباطی با مشتریان را کشف کنید و با درک نیازهای تجاری راه حل‌های مقتدرانه و خلاقانه‌ایی را می‌یابد که نهایتاً رضایت مشتری را نیز در بر دارد.



وظایف کارشناس بازرگانی

با توجه به اهمیت این شغل هنگام استخدام کارشناس بازرگانی باید به تجربه و دانش فرد متقاضی توجه کرد. دانستن وظایف کارشناس بازرگانی به شما کمک می کند تا:

- در هنگام استخدام متقاضیان واجد شرایط علاوه بر صرفه جویی در وقت، بتوانید بهترین گزینه را استخدام نمایید.
- بتوانید کارشناسی را جذب و استخدام نمایید که با نیازهای شما مطابقت داشته باشد.
- کمک می کند تا شرح وظایف واضح و دقیقی ندوین نمایید.



شرح وظایف کارشناس بازرگانی

باید در نظر داشت که هر شرکتی با توجه به حیطه کاری خود شرح وظایف کارشناس بازرگانی را تعیین می نماید. در یک چارچوب کلی می توان به موارد زیر اشاره کرد:

- برنامه ریزی، سازماندهی و مدیریت پروژه های تجاری.
- کار بر روی پروژه های مربوط به جذب، حقوق و دستمزد، تولید، بودجه بندی، کمپین های تبلیغاتی با توجه به نیازهای مشتری و ...
- ایجاد ارتباط و برقراری تعامل با مشتریان در صورت نیاز.
- انجام ارزیابی های اولیه در خصوص نیازسنجی مشتری پیش از شروع پروژه.
- جمع آوری اطلاعات کسب و کار مشتری تا حد امکان.
- تجزیه و تحلیل نیازها و خواسته های مشتریان
- انجام پروژه های تحقیقاتی از طریق مصاحبه، نظرسنجی، خواندن گزارش و ... جهت داشتن تمرکز بر اطلاعات به روز حوزه ی بازرگانی

- ارائه راهکارهای مداوم و مستمر جهت بهبود و تقویت امر فروش
- ارائه راهکارهای دقیق توسعه برنامه های تجاری
- تعیین، ردیابی و تهیه گزارش از KPI های پروژه



ویژگی های کارشناس بازرگانی

به طور کلی ویژگی های کارشناس بازرگانی عبارتند از:

- داشتن تجربه به عنوان مشاور بازرگانی یا نقش مشابه
- دارای تفکر انتقادی
- دارای قدرت حل مسئله و مدیریت بحران
- داشتن مهارت ها بالای مذاکره
- برخورداری از مهارت های ارتباطی و مهارت های بین فردی
- داشتن دانش در زمینه های مختلف تجاری مانند IT، بازاریابی، منابع انسانی و...
- تسلط به مهارت های ICDL
- آشنایی با نرم افزارهای مدیریت کسب و کار مانند CRM و ERP
- داشتن مدرک کارشناسی/کارشناسی ارشد در رشته ی مدیریت بازرگانی یا رشته های مربوطه
- داشتن مدارج بالاتر از کارشناسی ارشد در زمینه تجارت مزیت محسوب می شود

کارشناس بازرگانی خارجی

با توجه به توسعه روزافزون صادرات و واردات نیاز به وجود کارشناس بازرگانی خارجی افزایش یافته و شرکت ها به دنبال جذب و استخدام نیروهای کارآمد هستند. یک کارشناس بازرگانی خارجی باید بتواند:

- از زبان انگلیسی در ارتباطات خود بهره بگیرد.
- با اصول مذاکره ، عقد قرارداد و اخذ پروفرم آشنا باشد
- آشنایی کامل با اینکوترمز داشته باشد.
- با امور ارزی بانکها(حواله، برات، اعتبار اسنادی، فاینانس) آشنایی داشته باشد.
- با امور کمرگی، بیمه و حمل و نقل آشنا باشد.
- با قوانین صادرات و واردات و ترخیص کالا آشنا باشد.
- با انجام امور صادرات در سامانه EPL و دوراظهاری صادرات و اخذ بیجک آشنا باشد.
- اطلاعات در مورد رفع تعهد ارزی صادرات داشته باشد.
- با نحوه ی بررسی قیمت‌ها و نوسانات ارزی آشنایی داشته باشد.