

Nazwa: Specjalista do spraw organizacji i rozwoju sprzedaży

Kod: 242228

Synteza: Zajmuje się koordynowaniem procesu sprzedaży produktu lub usługi począwszy od analizy rynku i przygotowania oferty do podpisania z klientem umowy i sprzedaży produktu lub usługi; odpowiada za realizację założonych planów sprzedażowych; podejmuje działania marketingowe w celu zwiększenia sprzedaży produktu lub usługi.

Zadania zawodowe:

- kreowanie polityki sprzedażowej firmy;
- zbieranie informacji o sprzedaży danego produktu / usługi w celu dokonywania analizy rynku i oceny ofert konkurencji i sporządzanie na tej podstawie rekomendacji dot. niezbędnych parametrów oferty sprzedażowej;
- tworzenie ofert sprzedażowych z uwzględnieniem cen rynkowych sprzedaży danego produktu / usługi oraz po sporządzeniu kalkulacji optymalnej ceny dla przygotowywanej oferty;
- koordynowanie procesu sprzedaży produktu / usługi na rynku krajowym, np. w kanale agencyjnym oraz na rynku międzynarodowym;
- uczestniczenie w tworzeniu i nadzorowaniu realizacji budżetów sprzedaży;
- inicjowanie i kształtowanie długofalowych relacji z klientem indywidualnym i biznesowym oraz pozyskiwanie nowych klientów;
- negocjowanie umów i warunków handlowych;
- realizowanie założonych planów sprzedażowych;
- udzielanie wsparcia technicznego przy obsłudze oferowanych produktów;
- obsługa klientów przez cały okres procesu sprzedażowego, w tym prowadzenie ich kartotek;
- przyjmowanie reklamacji i rozwiązywanie problemów zgłaszanych przy reklamacjach;
- przygotowywanie dziennych i miesięcznych raportów ze sprzedaży w odniesieniu do prowadzonej polityki handlowej i marketingowej.

Dodatkowe zadania zawodowe:

- reprezentowanie firmy na imprezach branżowych oraz prowadzenie prezentacji danego produktu / usługi.