



## CAPO AREA VENDITE

**Posizione:** Capo Area Vendite

**Dipartimento:** Commerciale

**Dipendenza gerarchica:** Direttore Commerciale

**Dipendenza funzionale:** Responsabile Vendite

**A lui riportano:**

**Rapporti interfunzionali interni:** Funzionari Vendite

**Rapporti interfunzionali esterni:** Clienti

**Scopo della posizione:** sviluppare le vendite dei prodotti assegnati nella zona di competenza, pianificando, organizzando, coordinando e sviluppando l'attività dei suoi Funzionari Vendite.

**Compiti e mansioni:**

- Gestire problemi, trattative o clienti particolarmente difficili
- Coordinare e controllare il lavoro dei Funzionari Vendite che a lui riferiscono
- Pianificare il proprio lavoro e quello dei Funzionari Vendite sulla base di un controllo di previsione degli ordini dei clienti, al fine di allocare il proprio tempo tra le attività di vendita più opportune (sviluppo nuove trattative, sollecito di quelle vecchie, campagne dimostrative, lancio di nuovi strumenti, ecc.), consegnare i risultati della pianificazione al Direttore Vendite
- Rappresentare i Funzionari Vendite presso il Responsabile Vendite e presso la Direzione Commerciale
- Rivedere e controllare le spese dei Funzionari Vendite
- Controllare il proprio lavoro sulla base dei risultati ottenuti
- Stabilire la massima collaborazione con i responsabili degli altri reparti aziendali
- Fornire un valido contributo di idee, in modo da migliorare il proprio e l'altrui lavoro
- Occuparsi dello sviluppo dei Funzionari Vendite
- Essere di guida per i venditori più giovani

**PER APPROVAZIONE:**

Responsabile dipartimento: \_\_\_\_\_

Data: \_\_\_\_\_

Risorse Umane: \_\_\_\_\_

Data: \_\_\_\_\_