



FUNZIONARIO VENDITE

Posizione: Funzionario Vendite

Dipartimento: Commerciale

Dipendenza gerarchica: Direttore Commerciale

Dipendenza funzionale: Capo Area Vendite

A lui riportano:

Rapporti interfunzionali interni:

Rapporti interfunzionali esterni: Clienti

Scopo della posizione: vendere i prodotti aziendali secondo le politiche dell'azienda.

Compiti e mansioni:

- Essere responsabile dello sviluppo delle vendite sia per i clienti che per i prodotti, nella zona assegnatagli
- Provvedere a definire l'ordine, i termini di pagamento, le modalità di consegna e tutto ciò che è necessario per una vendita efficace e profittevole
- In base ad obiettivi generali, essere responsabile del raggiungimento di una quota di vendita stabilita ed ottimizzare la propria attività professionale per il massimo fatturato raggiungibile
- Con una supervisione generale del Capo Area Vendite, pianificare il proprio lavoro secondo uno stretto controllo di previsione degli ordini dei clienti, al fine di allocare il proprio tempo tra le attività di vendita più opportune (sviluppo di nuove trattative, sollecito di quelle vecchie, campagne dimostrative, lancio di nuovi strumenti, ecc.), consegnare i risultati della pianificazione al Capo Area Vendite
- Controllare le proprie attività sulla base dei risultati ottenuti (ordini, numero di visite, dimostrazioni)
- Collaborare attivamente con tutti i reparti-servizi dell'azienda, in modo da dare il supporto necessario al proprio ed altrui lavoro e fornire un valido contributo di idee, rendendosi particolarmente attivo al successo aziendale
- Sviluppare le proprie conoscenze professionali, con particolare riguardo alle politiche e alle procedure aziendali, a clienti e alle loro esigenze, ai prodotti e alle loro applicazioni, al processo di vendita, ai prodotti della concorrenza

PER APPROVAZIONE:

Responsabile dipartimento: _____

Data: _____

Risorse Umane: _____

Data: _____