



قناة مهام الوظائف

المهام الوظيفية مدير فرع

ماهي وظيفة مدير فرع ؟

هو المسؤول عن عمل السياسات والاستراتيجيات التي تناسب المنطقة من حيث مواجهة المنافس وطبيعة العملاء والمنتج ودراسة السوق وإيجاد الفرص والعمل على الخطط التي تتماشى مع أهداف المؤسسة وتساعد على نمو المبيعات وكذلك هو المسؤول عن الحفاظ على العلاقات مع العملاء وتحديد وتلبية أهداف المبيعات لزيادة الإيرادات وإيجاد سبل لضمان كفاءة عمليات البيع.

المهام الوظيفية مدير فرع:

- دراسة وضع المبيعات داخل المنطقة وإعداد خطط واستراتيجيات التسويق.
- تحليل البيانات للتعرف على أفضل أساليب البيع والأكثر كفاءة.
- التواصل مع العملاء لمعالجة الشكاوى وتقديم الحلول المناسبة.
- اكتشاف فرص المبيعات من خلال الدراسات والبحوث الاستهلاكية.
- عرض وتقديم المنتجات والخدمات المتاحة للعملاء المحتملين.
- المشاركة في الأحداث الترويجية مثل المعارض التجارية وغيرها لتنمية علاقات العملاء.

- تقديم التدريب على تقنيات المبيعات والسمات المميزة لمنتجات المؤسسة.
- تقييم أداء المبيعات وقياس مؤشرات الأداء KPIs.
- رصد ومراقبة المنافسة داخل المنطقة المحددة.
- إعداد وتقديم التقارير إلى إدارة المبيعات.

المهارات اللازمة لوظيفة مدير فرع:

- القدرة على تحقيق نسبة المبيعات المطلوبة.
- الخبرة في المبيعات الميدانية والتعامل مع العملاء بشكل مباشر.
- القدرة على تطوير استراتيجيات المبيعات واستخدام مقاييس مؤشرات الأداء.
- اجادة استخدام برامج مايكروسوفت اوفيس وبرامج Salesforce.
- القدرة على التواصل مع الشخصيات المختلفة.
- القدرة على العرض والتفاوض.
- القدرة التنظيمية وقيادة فريق العمل.
- القدرة على تقديم الحلول المناسبة للمشاكل المختلفة.

متطلبات العمل في وظيفة مدير فرع:

- الحصول على درجة البكالوريوس في إدارة الأعمال أو التسويق أو مجال ذي صلة.
- الخبرة العملية السابقة في وظيفة مدير فرع.
- يفضل وجود سجل إثبات نسبة المبيعات المطلوبة.

تمت بحمد الله،،
اتمنى التوفيق للجميع...
لاتنسونا من صالح دعائكم..

قناة مهام الوظائف اضغط هنا
مجموعة أبو الجوهرة التعليمية اضغط هنا

تحت اشراف : أبو الجوهرة

@almroane



قناة مهام الوظائف