



مهام متخصص دعم المبيعات

ماهي وظيفة متخصص دعم المبيعات؟

هو المسؤول عن تقديم المساعدة في استكشاف الأخطاء وإصلاحها لطلبات العملاء وحالات حسابات العملاء والمشاكل المتعلقة بالمبيعات وتوفير البيانات والتحليلات لمساعدة فريق المبيعات وتطوير ومراقبة مؤشرات الأداء وكذلك يقوم بالرد على استفسارات العملاء وتحتاج الوظيفة الي احترام مجال المبيعات وخدمة العملاء والقدرة على تفسير وتحليل المبيعات والقدرة على بناء علاقات جيدة مع العملاء وضمان إجراء عمليات البيع بشكل سلس بدون عقبات.

المهام الوظيفية متخصص دعم المبيعات:

١ - تقديم المساعدة لاستكشاف الأخطاء وإصلاحها فيما يتعلق بطلبات العملاء و حسابات العملاء.

٢ - توفير البيانات والتحليلات لمساعدة فريق العمل في قسم المبيعات.

- ٣ - تطوير ورصد مؤشرات الأداء بشكل مستمر.
- ٤ - إدارة أدوات تتبع المبيعات والإبلاغ عن المعلومات المهمة.
- ٥ - الاحتفاظ بسجلات التعاملات والمبيعات.
- ٦- التواصل مع مديري الحسابات لتطوير استراتيجيات المبيعات.
- ٧ - الاطلاع على أحدث المنتجات والعروض الجديدة والتأكد من أن فريق المبيعات على استعداد.
- ٨ - مراجعة طلبات العملاء لضمان خدمة عملاء مميزة.
- ٩ - تقديم اقتراحات لتحسين عمليات البيع.

المهارات اللازمة لوظيفة متخصص دعم المبيعات:

- القدرة على استخدام أنظمة تخطيط موارد المؤسسة ERP.
- القدرة على استخدام برامج إدارة علاقات العملاء CRM.
- القدرة على استخدام برامج مايكروسوفت أوفيس وبالخصوص برنامج إكسل.
- فهم متعمق لمبادئ المبيعات وممارسات خدمة العملاء.
- مهارات التواصل بشكل ممتاز.
- امتلاك المهارات التحليلية والتنظيمية وترتيب المهام.
- القدرة على التعاون والعمل الجماعي.

متطلبات العمل في وظيفة متخصص دعم المبيعات:

- الحصول على درجة البكالوريوس في التسويق أو في المجال ذي الصلة.
- الخبرة العملية في وظيفة اخصائي دعم مبيعات.



قناة مهام الوظائف



مجموعة ابو الجوهرة

تمت بحمد الله.

اتمنى التوفيق للجميع ..

لا تنسونا من صالح دعائكم..

قناة مهام الوظائف اضغط هنا

مجموعة أبو الجوهرة اضغط هنا

تحت اشراف أبو الجوهرة

@almroane

