



المهام الوظيفية لتنفيذي مبيعات

ماهي وظيفة تنفيذي مبيعات؟

يقوم بإجراء الدراسات والأبحاث للسوق لتحديد إمكانيات البيع وتقييم احتياجات العملاء والبحث عن فرص مبيعات جديدة من خلال إجراء المكالمات الهاتفية واستخدام شبكات التواصل الاجتماعي وكذلك إعداد اجتماعات مع العملاء المحتملين والاستماع إلى رغباتهم واهتماماتهم وتحتاج الوظيفة القدرة على التفاوض وتقديم خدمة عملاء مميزة و التواصل مع العملاء المحتملين لعرض الخدمات والمنتجات.

المهام الوظيفية تنفيذي مبيعات:

١- إجراء الأبحاث والدراسات للسوق وتحديد إمكانيات البيع وتقييم احتياجات العملاء.

٢ - البحث عن فرص مبيعات جديدة من خلال التواصل مع العملاء بالهاتف وشبكات التواصل الاجتماعي.

- ٣- إعداد اجتماعات مع العملاء المحتملين والإستماع إلى رغباتهم واهتماماتهم.
- ٤ - تجهيز وتقديم العروض التقديمية المناسبة على المنتجات والخدمات.
- ٥- إنشاء المراجعات والتقارير الدورية مع المبيعات وتحديد البيانات المالية.
- ٦- المشاركة نيابة عن المؤسسة في المعارض أو المؤتمرات المهمة.
- ٧ - التفاوض و اتمام عمليات البيع والتعامل مع الشكاوى وتقديم الحلول المناسبة.
- التعاون مع فريق العمل لتحقيق نتائج أفضل.
- ٨ - جمع ردود الفعل من العملاء و ومشاركتها مع فريق عمل المؤسسة.

المهارات اللازمة لوظيفة تنفيذي مبيعات:

- اجادة التواصل باللغة العربية والانجليزية.
- القدرة على استخدام برامج مايكروسوفت اوفيس MS Office.
- اجادة التعامل مع برامج إدارة علاقات العملاء CRM.
- فهم شامل للتسويق وتقنيات التفاوض.
- الكفاءة في تقديم العروض التقديمية بشكل جذاب.

قناة مهام الوظائف

متطلبات العمل في وظيفة تنفيذي مبيعات:

- الحصول على شهادة الثانوية أو درجة البكالوريوس في المبيعات او التسويق.
- الخبرة العملية في وظيفة تنفيذي مبيعات

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



مجموعة أبو الجوهرة