


## руководитель отдела продаж должностная инструкция



Загрузок: 2867    Скорость: 1.43 Мб/с

**СКАЧАТЬ**

Рейтинг: ★★★★★  
Автор: Clopper

Безопасно! Вирусов нет

В ❤️ 196    Нравится 100    Твитнуть    +1    50    95

161 комментарий В



**Саша**  
Благодарочка за все!  
1 минуту назад



**Ангелина**  
Побольше бы таких сайтов.  
1 минуту назад



**Гриша**  
Первый раз тут, скорость загрузки радует, наличие файлов тоже!  
1 минуту назад



**Марина**  
Всем советую, качает быстро.  
1 минуту назад



**Леша**  
не поверил глазам, есть все. спасибо!  
1 минуту назад



**Оксана**  
Глупости говорят, что незаменимых не бывает, без этого сайта я бы пропала.  
1 минуту назад

Должностные обязанности руководителя отдела продаж включают стратегическое и текущее планирование, разработку ценовой и скидочной политики, контроль работы менеджеров по продажам. В небольших компаниях он может также заниматься маркетинговой политикой (проводить простые исследования рынка, разрабатывать рекламную стратегию), это тоже нужно отразить в должностной инструкции руководителя отдела продаж. Категория должности: Руководитель 2. Квалификационные требования, предъявляемые к сотруднику в соответствии с занимаемой им должностью: 2.1. Профессиональные требования: · Высшее профессиональное образование ; · Стаж работы по специальности в области продаж не менее 5 лет ; · Опыт руководящей работы от 2 лет ; · Знание компьютера и программного обеспечения (программы Word, Excel, Power Point, Internet, электронная почта); 2.2. 1.1. Начальник отдела продаж относится к категории руководителей, принимается на работу и увольняется Президентом компании. 1.2. Основной задачей начальника отдела продаж является осуществлять организацию сбыта продукции. 1.3. Начальник отдела продаж в своей деятельности подчиняется непосредственно Коммерческому директору. 1.4. Начальник отдела продаж должен знать: законодательные и нормативные акты, регламентирующие предпринимательскую и коммерческую деятельность; рыночную экономику... Цель должности: Организация сбыта продукции Компании: обеспечение наличия продукции компании в максимальном количестве розничных торговых точек, в максимально полном ассортименте, выполнение планов продаж и дистрибуции. 1. Общие положения 1.1. Наименование структурного подразделения: Филиал 1.2. Подчиняется (должность руководителя): Коммерческий директор 1.3. Начальник отдела продаж – это специалист, функционал которого очень широк. Главное, что должен уметь профессионал – приносить компании прибыль стабильно и без ущерба бренду. Подробно о должностных обязанностях руководителя отдела продаж – в нашей статье. Начальник отдела продаж имеет важное значение в работе любой компании, который среди прочего занимается организацией успешных продаж товаров и услуг. Должностные обязанности начальника отдела продаж включают в себя текущее и стратегическое планирование, разработку скидочной и ценовой политики, контроль деятельности менеджеров по продажам. В маленьких компаниях он также может заниматься маркетинговой политикой (разрабатывать рекламную стратегию, производить простые исследования рынка), это нужно тоже отразить в должностной инструкции начальника отдела продаж. Должностная инструкция начальника отдела продаж. Должностные обязанности начальника отдела продаж. Кадровое агентство КАУС. Должностные инструкции - Библиотека HR. Кадровое агентство уникальных специалистов - кадровое агентство Москвы Общие ошибки: Наиболее часто встречающиеся ошибки при работе с сайтом кадровый портал КАДРОВИК.РУ: Url заканчивается на .htm - все страницы на сайте "кадровый портал КАДРОВИК.РУ" заканчиваются на .php Вы использовали СИМВОЛЫ ВЕРХНЕГО РЕГИСТРА - все имена на сайте используют нижний регистр Места работы Должность начальника отдела продаж востребована во многих организациях, занимающихся производством, куплей-продажей или оказанием услуг История профессии К началу 20 века торговля стала отдельным направлением бизнеса — сформировалась система оптовых баз, развилась мировая транспортная отрасль, появились крупные торговые сети. Именно в этот период вырос спрос на профессионалов в сфере торговли — на менеджеров по продажам. Сведения о руководителях отдела продаж Для того, что бы добиться успеха в бизнесе коммерческой организации нужно создать особый товар или услугу, которые будут действительно ценными и значимыми. Но добиться этого без помощи отделов продаж, снабжения и маркетинга практически невозможно. Работа отдела продаж заключается в удовлетворении требований покупателей соответствующими выпускаемыми товарами или оказываемыми услугами и ведении успешной конкурентной борьбы на рынке.