


директор по продажам 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

Директор по продажам — одна из ключевых и ответственных должностей в компании. Выполнение плана продаж и получение максимальной прибыли во многом зависят от личных и профессиональных качеств специалиста и, конечно, от грамотно составленной должностной инструкции. Скачать в .doc К списку должностных инструкций Должностная инструкция директора по продажам УТВЕРЖДАЮ Генеральный директор Фамилия И.О. _____

« _____ » _____ г. 1. Общие положения 1.1. Должностные обязанности: 1. Обеспечивать процесс и регулярно контролировать осуществление функций и целей предприятия ; 2. Налаживать выгодные отношения с новыми клиентами и стратегическими партнерами ; 3. Сбирать данные о ситуации на определенной территории, анализировать их ; 4. Контролировать деятельность отдела продаж, маркетинга, реализации и редакции с целью повышения объема продаж и увеличения доли рынка предприятия в соответствующем регионе ; 5. Участвовать в рассмотрении претензий ... Приложение к трудовому договору № ___ от « ___ » _____ 201_ г. ДОЛЖНОСТНАЯ ИНСТРУКЦИЯ заместителя директора по маркетингу и продажам Настоящая должностная инструкция разработана и утверждена в соответствии с положениями Трудового кодекса Российской Федерации и иных нормативных актов, регулирующих трудовые правоотношения в Российской Федерации. 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ 1.1. Заместитель директора по маркетингу и продажам (далее - "Работник") относится к категории руководителей предприятия. Ваш город: Екатеринбург (выбрать другой) Екатеринбург Москва Санкт-Петербург Свердловская область Свердл. обл. без Екат. Алапаевск Арамилы Артемовск Арти Асбест Ачит Байкалово Березовский Богданович Верхний Тагил Верхняя Пышма Верхняя Салда Верхняя Тура Верхотурье Волчанск Гари Дегтярск Заречный Ивдель Ирбит Каменск-Уральский Камышлов Карпинск Качканар Краснотурьинск Красноуральск Красноуфимск Кушва Михайловск Невьянск Нижние Серьги Нижний Тагил Нижняя Салда Нижняя Тура Новая Ляля... Должностная инструкция директора по продажам. Должностные обязанности директора по продажам. Кадровое агентство КАУС. Должностные инструкции - Библиотека HR. Кадровое агентство уникальных специалистов - кадровое агентство Москвы Должностная инструкция директора по продажам

(организационно-правовая форма, (подпись) (Ф.И.О., должность наименование организации, руководителя или иного предприятия) должностного лица, уполномоченного утверждать должностную инструкцию) " ___ " _____ 20__ г. М.П. Должностная инструкция директора по продажам _____ (наименование организации, предприятия)... На границе топ-менеджмента и синих воротничков есть такая интересная должность — директор по продажам. Кто он такой, чем отличается от коммерческого директора, и почему недостаточно должности начальника отдела продаж? Директор по продажам отвечает за доходную часть баланса, коммерческий также за расходную часть. Также в компетенцию директора по продажам не входит ответственность за маркетинг компании. Чаще всего директор по маркетингу и директор по продажам подчиняются коммерческому директору. Трудовым Кодексом Российской Федерации; нормативными документами и методическими материалами по вопросам выполняемой работы; Уставом предприятия; правилами внутреннего трудового распорядка предприятия; приказами и распоряжениями Генерального директора; политикой руководства предприятия; настоящей должностной инструкцией. Планирование и бюджетирование маркетинга компании. Координация и контроль выполнения плана маркетинговых мероприятий. Общее руководство структурой отдела маркетинга и рекламы. Комментарии Текст документа КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР Коммерческий директор выполняет оперативную, консультативную, координационную и финансовую работу, включающую административно-хозяйственное руководство предприятием в целом или основными его структурными подразделениями. В его обязанности входит менеджмент всех отчетных функций, создание эффективной организационной структуры предприятия, управление договорной и контрактной работой, бюджетное планирование и руководство подотчетным персоналом. 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.