

# OPIS STANOWISKA

Nazwa stanowiska:	Kierownik Regionalnego Zespołu Sprzedaży
Nazwisko:	

Przełożeni	
Główny przełożony:	xxx
Stanowisko:	Dyrektor Sprzedaży
Bezpośredni przełożeni:	yyy
Stanowisko:	Kierownik Zespołu Sprzedaży,
Podwładni	Przedstawiciele Handlowi w przydzielonym regionie

Zastępstwa	
Pełni zastępstwo:	za Przedstawiciela Handlowego
Jest zastępowany przez:	Kierownik Zespołu Sprzedaży

Firma:	xyz Polska Sp. z o. o.		
Dział:	Sprzedaż	Lokalizacja:	

## 1. Cel Stanowiska

<ul style="list-style-type: none"><li>- zapewnienie prawidłowego funkcjonowania podległego zespołu Przedstawicieli Handlowych</li><li>- kontrola, motywowanie i ocena pracy zespołu sprzedaży w regionie</li><li>- utrzymanie odpowiedniego poziomu i zapewnienie rozwoju sprzedaży w regionie</li><li>- tworzenie i rozbudowa regionalnej sieci sprzedaży</li></ul>
--

## 2. Zadania

<ol style="list-style-type: none"><li>1. Zapewnienie profesjonalnej obsługi klientów w przydzielonym regionie zgodnie z obowiązującymi standardami firmy</li><li>2. Zarządzanie pracą podległego zespołu Przedstawicieli Handlowych, motywowanie, kontrolowanie oraz ocena pracy podległego zespołu sprzedaży w regionie.</li><li>3. Realizacja krótko- i długoterminowej strategii sprzedaży w przydzielonym regionie, w tym: monitoring i definiowanie zapotrzebowania na danym terenie, nadzór nad realizacją planów sprzedaży w przydzielonym regionie,</li><li>4. Prowadzenie negocjacji handlowych z wyznaczonymi klientami w ramach uzgodnionych celów negocjacyjnych.</li><li>5. Tworzenie i rozwijanie sieci dystrybucji w regionie, w tym: zapewnienie dystrybucji i monitoring efektywności poszczególnych kanałów dystrybucji,</li><li>6. Współdziałanie w planowaniu i nadzór nad realizacją budżetów dla regionu,</li><li>7. Pozyskiwanie i utrzymywanie pozytywnych relacji z klientami firmy,</li><li>8. Współdziałanie w tworzeniu programów marketingowych firmy oraz wdrażaniu akcji promocyjnych w sieciach sprzedaży,</li><li>9. Monitoring działań konkurencji na rynku.</li></ol>
--

10. Sporządzanie raportów i analiz sprzedaży na zlecenie przełożonych,
11. Zapewnienie i utrzymanie współpracy z innymi regionalnymi kierownikami sprzedaży w celu zwiększenia sprzedaży.
12. Dbłość o dobre imię i renomę firmy xvz.
13. Wykonywanie innych zadań zleconych przez przełożonych, które są w bezpośrednim związku z charakterem wykonywanej pracy.
14. Regularne i niezwłoczne informowanie przełożonych o szczególnych wydarzeniach czy przypadkach leżących w zakresie odpowiedzialności pracownika, a budzących jego wątpliwości czy niepokój oraz przedkładanie propozycji ich rozwiązania

### 3. Uprawnienia

- 1) Ocena pracy podległego zespołu Przedstawicieli Handlowych.
- 2) Negocjacje z klientami w ramach zadań zleconych przez Dyrektora Sprzedaży i do wysokości zobowiązań zatwierdzonych uprzednio przez niego.

### 4. Wymagane wykształcenie, umiejętności, doświadczenie i cechy osobowościowe

#### (a) Wykształcenie

- Wymagane: wyższe
- preferowane wyższe kierunkowe (zarządzanie/marketing)

#### (b) Umiejętności

- Praktyczna znajomość technik sprzedaży
- Umiejętność obsługi komputera (minimum pakiet Ms Office)
- Umiejętność planowania i zarządzania budżetem
- Umiejętność zarządzania zespołami ludzkimi i motywowania personelu, budowania autorytetu i zaufania
- Umiejętność strategicznego i analitycznego myślenia
- Umiejętność planowania, analizy danych i szybkiej oceny zmieniających się warunków
- Umiejętność ustalania priorytetów
- Umiejętność pracy zespołowej
- Zdolności negocjacyjne

#### (c) Doświadczenie

- Minimum 2 lata doświadczenia w aktywnej sprzedaży
- Udokumentowane bardzo dobre wyniki sprzedaży
- Znajomość branży lub produktów

**(d) Cechy osobowościowe**

- Samodzielność
- Wysoka odporność na stres i umiejętność pracy pod presją czasu
- Nastawienie na osiągnięcie celów
- Dokładność
- Dynamizm
- Kreatywność
- Wysokie zdolności organizacyjne
- Zaangażowanie