**شرایط احراز شغل کارشناس فروش:**

* تحصیلات : حداقل کارشناسی در رشته‌های مرتبط
* سابقه کار: حداقل 2 سال

**آموزش‌های موردنیاز:**

* آموزش اصول و فنون مذاکره
* آموزش بازاریابی تلفنی
* مهارت‌های ارتباط اثربخش
* آشنایی با مدیریت ارتباط با مشتریان CRM
* آشنایی با محصولات

**مهارت‌های موردنیاز:**

* مهارت‌های ارتباطی
* فنون مذاکره تلفنی و حضوری

**شرح وظایف کارشناس فروش:**

مهم‌ترین مسئولیت‌های کارشناس فروش در زیر لیست شده است

* تلاش در جهت تحقق خط‌مشی و اهداف تعیین‌شده توسط مدیریت عامل
* پیشنهاد راهکارهای بهبود به مدیرت عامل جهت اثربخشی سیستم مدیریتی
* درخواست خرید ملزومات مصرفی موردنیاز .
* ارتباط مستمر با مراکز توزیع و فروش یا عاملین فروش محصولات.
* مذاکره تلفنی با مشتریان و راهنمایی آن‌ها.
* مذاکره حضوری با مشتریان جهت معرفی محصولات و خدمات .
* ارتباط تلفنی یا حضوری با مشتریان در طی مدت‌زمان قرارداد تا تحویل محصول و خدمات.
* ثبت درخواست‌های تلفنی مشتریان در فرم مربوطه و امکان‌سنجی آن قبل از تعهد به مشتری.
* تنظیم قرارداد فروش برای مشتریان با هماهنگی با مدیریت و ارسال به مشتریان .
* شناسایی مناقصات مرتبط با محصولات و خدمات سازمان و اعلام آن به مدیریت جهت آماده‌سازی اسناد مناقصه .
* ارائه گزارش بازدیدها و جلسات برگزارشده با مشتریان به مدیر فروش به‌طور منظم .
* ارسال فرم نظرسنجی از مشتریان به مشتریان و پیگیری جهت دریافت نظرات مشتریان.
* دریافت بازخورد مشتریان ،ثبت و رسیدگی به آن‌ها
* همکاری در شناسایی عاملین فروش و بازاریابان
* به‌روزآوری لیست عاملین فروش و بازاریابان
* تهیه گزارش از عملکرد عاملین فروش و اطلاع نتایج به مدیر فروش
* پیگیری جهت تحویل محصول و خدمات به مشتریان مطابق زمان‌بندی توافق شده.
* صدور پیش‌فاکتور و فاکتور فروش برای مشتریان بر اساس لیست قیمت‌های اعلام‌شده از طرف مدیریت.
* ارتباط با مستمر با مدیر برنامه‌ریزی در خصوص اعلام سفارش‌های دریافتی و هماهنگی جهت تحویل به‌موقع محصولات
* همکاری با سایر کارشناسان فروش جهت دستیابی به نتایج مورد انتظار.
* همکاری و هماهنگی با واحد مالی شرکت جهت وصول مطالبات مشتریان.
* همکاری و هماهنگی با تأمین‌کنندگان حمل‌ونقل جهت ارسال محصولات مشتریان
* حضور در نمایشگاه‌های مرتبط با محصولات و خدمات و شناسایی مشتریان و تهیه گزارش به مدیریت .
* شناسایی برنامه آموزشی موردنیاز کارکنان.
* اطلاع از ریسک‌ها و فرصت‌های مرتبط با فروش و تلاش در جهت کنترل آن‌ها
* پیگیری انجام اقدام اصلاحی یا پیشگیرانه به‌منظور حذف عدم انطباق بالفعل یا بالقوه
* پایش و اندازه‌گیری فرایندهای مرتبط با فروش و اقدام جهت بهبود.
* انجام سایر امور محوله از طرف مدیرفروش
* و …