

Tệp -> Tạo bản sao -> Để chỉnh sửa

BẢN MÔ TẢ CÔNG VIỆC TRƯỞNG PHÒNG KINH DOANH

I. THÔNG TIN CHỨC DANH CÔNG VIỆC

- Chức danh vị trí công việc: Trưởng phòng kinh doanh
- Chức danh bằng tiếng Anh: Sales Manager
- Bộ phận quản lý trực thuộc: Phòng Kinh doanh
- Cấp trên quản lý trực tiếp: Giám đốc kinh doanh hoặc CCO
- Địa điểm thực hiện công việc: Trụ sở chính công ty

II. MỤC TIÊU CÔNG VIỆC TỔNG QUAN

Quản lý phòng bán hàng chịu trách nhiệm điều hành toàn bộ hoạt động kinh doanh nhằm tối ưu hóa doanh thu và lợi nhuận cho tổ chức. Nhân sự vị trí này giữ vai trò dẫn dắt và phát triển đội ngũ nhân viên thực chiến.

III. BẢNG MÔ TẢ NHIỆM VỤ VÀ KẾT QUẢ ĐẦU RA

Để vận hành bộ máy tiêu thụ sản phẩm đạt hiệu suất tối ưu thì người đứng đầu phòng ban phải hoàn thành các nhóm nhiệm vụ cốt lõi sau.

1. Hoạch định và xây dựng kế hoạch bán hàng
 - Nội dung chi tiết công việc: Xây dựng các mục tiêu doanh thu cụ thể cho từng tuần và từng tháng dựa trên định hướng chiến lược tổng thể từ giám đốc khối.
 - Kết quả đầu ra mong đợi: Bản kế hoạch hành động chi tiết được phê duyệt đúng thời hạn.
2. Điều hành và giám sát đội ngũ nhân sự
 - Nội dung chi tiết công việc: Thiết lập các kế hoạch hành động chi tiết và phân bổ chỉ tiêu doanh số xuống cho từng nhân viên kinh doanh trực thuộc.
 - Kết quả đầu ra mong đợi: Đội ngũ nhân viên hoàn thành các chỉ tiêu doanh số định kỳ.
3. Đào tạo nội bộ và huấn luyện thực chiến
 - Nội dung chi tiết công việc: Tổ chức các buổi đào tạo nội bộ nhằm nâng cao kỹ năng tư vấn sản phẩm và nghệ thuật chốt sales cho nhân viên.
 - Kết quả đầu ra mong đợi: Một trăm phần trăm nhân sự vượt qua các bài kiểm tra năng lực.
4. Nghiên cứu thị trường và phát triển cơ hội
 - Nội dung chi tiết công việc: Chủ động nghiên cứu các biến động của thị trường cùng các chính sách ưu đãi từ đối thủ cạnh tranh để đề xuất giải pháp.
 - Kết quả đầu ra mong đợi: Các báo cáo phân tích thị trường chuẩn xác kèm đề xuất kaizen.
5. Đàm phán và phê duyệt thương vụ lớn
 - Nội dung chi tiết công việc: Tham gia đàm phán trực tiếp các hợp đồng thương mại có giá trị lớn hoặc hỗ trợ nhân viên giải quyết ca khó.
 - Kết quả đầu ra mong đợi: Các hợp đồng chiến lược được ký kết thành công và an toàn pháp lý.
6. Phối hợp liên phòng ban tối ưu chuyển đổi

- Nội dung chi tiết công việc: Phối hợp chặt chẽ với phòng marketing để tối ưu hóa nguồn dữ liệu khách hàng tiềm năng và nâng cao tỷ lệ chuyển đổi.
- Kết quả đầu ra mong đợi: Chỉ số tiêu hao nguồn dữ liệu đạt tiến độ và hiệu quả cao.

IV. TIÊU CHUẨN YÊU CẦU TUYỂN DỤNG CỐT LÕI

Bộ tiêu chí đánh giá nhân sự hiện nay tập trung mạnh mẽ vào cả nền tảng tư duy quản trị lẫn năng lực thực chiến. Dưới đây là những yêu cầu cơ bản ứng viên cần đáp ứng.

- Học vấn chuyên môn: Sở hữu bằng cử nhân trở lên thuộc các khối ngành về Quản trị kinh doanh hoặc Marketing và Kinh tế thương mại.
- Thâm niên kinh nghiệm: Tích lũy tối thiểu từ 3 năm kinh nghiệm làm việc ở vị trí tương đương hoặc có thành tích xuất sắc tại vai trò trước nhóm.
- Năng lực thực chiến: Chứng minh được năng lực dẫn dắt đội nhóm đạt mục tiêu thông qua các số liệu tăng trưởng doanh số cụ thể trong quá khứ.
- Kỹ năng chuyên ngành: Làm chủ kỹ năng lập kế hoạch bán hàng ngắn hạn và có tư duy phân tích số liệu thị trường một cách nhạy bén.
- Kỹ năng mềm bổ trợ: Sở hữu kỹ năng giao tiếp thuyết phục đỉnh cao cùng năng lực xử lý các tình huống khiếu nại của khách hàng phức tạp.
- Tố chất cá nhân: Có khả năng chịu áp lực doanh số lớn và biết cách truyền lửa tạo động lực làm việc mạnh mẽ cho nhân viên.

V. CHẾ ĐỘ ĐÃI NGỘ VÀ QUYỀN LỢI ĐƯỢC HƯỞNG

- Thu nhập cố định: Mức lương cứng cơ bản dao động từ 25 triệu đến 45 triệu đồng mỗi tháng tùy thuộc vào quy mô doanh nghiệp.
- Thu nhập biến đổi: Khoản thu nhập từ phần trăm hoa hồng theo tổng doanh thu của toàn bộ phòng ban mang lại nguồn tiền tăng trưởng mạnh mẽ.
- Chính sách thưởng nóng: Các khoản thưởng quý và thưởng năm dựa trên mức độ hoàn thành vượt chỉ tiêu doanh số mang lại giá trị lớn.