

MÔ TẢ CÔNG VIỆC GIÁM ĐỐC BÁN HÀNG

Bộ phận	BGD
Chức danh	Giám đốc bán hàng
Mã công việc	BGD
Cán bộ quản lý trực tiếp	Giám đốc công ty

1. Trách nhiệm :

- Đảm bảo mục tiêu doanh thu: Thiết lập các mục tiêu kinh doanh bằng việc dự đoán và phát triển các chỉ tiêu kinh doanh hàng năm cho khu vực; lập dự án doanh số và lợi nhuận cho các sản phẩm hiện có và sản phẩm mới.
- Quyết định phân chia hạn mức bán hàng cho các kênh phân phối phân phối chính: kênh đại lý, kênh cửa hàng, siêu thị.
- Tổ chức thực hiện kế hoạch marketing, kế hoạch bán hàng, theo dõi kết quả thực hiện v2 báo cáo Giám đốc hàng tháng.
- Thiết lập các kênh phân phối mới theo định hướng kinh doanh của công ty.
- Tài chính: Lập ngân sách bán hàng, lập kế hoạch và các biện pháp để kiểm soát chi phí, Phân tích chi phí.

3. Quyền hạn:

- Tuyển dụng, kỷ luật, khen thưởng, nâng lương, điều động, cấp phép cho Trưởng phòng bán hàng hoặc tương đương.
- Quyết định phân chia chỉ tiêu doanh số bán hàng các đơn vị trực thuộc.

4. Tiêu chuẩn công việc:

- Tốt nghiệp đại học quản trị kinh doanh / marketing
- Đã qua công tác thực tiễn quản lý bộ phận kinh doanh trong 5 năm trở lên, có ít nhất 2 năm kinh nghiệm ở vị trí tương đương.
- Đọc hiểu và giao tiếp thông thường bằng tiếng Anh.
- Sử dụng thành thạo vi tính.
- Khả năng thiết lập chiến lược, mục tiêu.