Должностные обязанности менеджера по продажам

* Повышение эффективности продаж
* Продажа небольших партий, работа с пользователями, новыми рынками, логистическая оптимизация и проч.
* Поиск новых рынков, клиентов, стран для сбыта продукции
* Восстановление контактов
* Поиск новых клиентов/рынков
* Работа с КИС УОР
* Проводка контрактов / внесение в систему
* Работа претензиями/рекламациями
* Работа с претензиями клиентов по качеству, убыткам, переплатами и проч.
* Статистика и анализ
* Сбор и подача статистики продаж, отчетов о запасах, отчетов и прибыли и убытках подразделения (KOOP) и проч.
* Подготовка бюджета
* План-фактный анализ
* Взаимодействие с другими департаментами.
* Взаимодействие с другими департаментами (планирование поставок, управление продукцией, контроль качества, работа со складами, платежи) с целью полного выполнения плана продаж, с одной стороны, и удовлетворения потребностей клиентов/рынка с другой
* Обмен информацией о новых деловых контактах и встречах (отчеты о деловых встречах, анализ рынка)
* Другие обязанности по запросу руководителя