**Чек-лист | Эксперт**

# Менеджер по продажам (РОЗНИЦА - ОПТ)

Основные обязанности: коммуникация с клиентами, звонки, оформление лидов в продажи.

## Обязанности менеджера по продажам

- [ ] Звонки

  *Осуществление прозвона по предоставляемой базе и скриптам с целью проинформировать/зацепить клиента.*

- [ ] Рассылка

  *Осуществляешь рассылку в соответствии со скриптом (по мессенджерам и акциям, которые установлены в регламенте руководством)*

- [ ] Заявки

  *Обработка входящих заявок от клиентов (Instagram, Telegram, Viber, e-Mail)*

- [ ] Задачи

  *Задачи поставленные себе в CRM или тебе от руководителя должны выполняться до того, как пройдет окончательная дата на выполнение задачи.*

- [ ] Путь клиента

  *Проводим клиента по воронке продаж, правильно заполняя все данные о контакте в AmoCRM.*

- [ ] Заказы

  *Твоя задача оформлять заказы (твои продажи) в 1С и коммуницировать с ответственными лицами/отделами по-надобности: склад, доставка, IT-отдел, бухгалтерия. Также - важно контролировать момент оплаты заказов от клиентов! Никто не хочет работать себе в минус :)*

- [ ] Контроль отгрузки

  *На этапе "доставка" ты должен еще больше проявить заботу о клиенте! 1) Своевременно скинь ТТН клиенту 2) Посылка в городе клиента? Позвони утром и сообщи ему об этом! Для этого тебе нужно уверенно владеть CRM и отслеживать действия с каждым клиентом ( также и местоположение его посылки ).*

- [ ] Обратная связь

  *Обратная связь (feedback). Как это работает? Банальный пример: клиент заказал товар и уже даже получил посылку! Позвони и спроси: "Как у Вас дела? Довольны покупкой?". Теперь понял о чем я? Думаю да, ведь у нас работают только умные ребята :) Дальше - апсейл по скрипту!*

- [ ] Дебиторка

  *Если клиент ЧП и работает с нами ОПТом, твоя приоритетная задача не погрязнуть "в долгах" =). Контролируй задолженность клиента перед нами и нашу перед клиентом. Работай с подготовленной таблицей "дебиторка" каждый день! У тебя все должно быть под контролем!*

- [ ] Инициатива

  *Мы приветствуем людей со-свежими мыслями. Выдвигай свои идеи на рассмотрение руководству в письменном виде. (электронный или распечатанный вариант)*

Вероятно, наши задачи сопоставимы с "курсом молодого бойца". Но ЭТО того стоит! Мы растим сильных менеджеров, которые умеют делать деньги! Мы учим, проводим тренинги и разбавляем рутину корпоративами! Помни золотое правило менеджера: "У клиента есть "ДО" и "ПОСЛЕ", между которыми достаточное количество шагов. Так что не пытайся сократить путь от "чашечки кофе" до "постели" и тогда тебя непременно ждет успех (закрытая сделка)

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: https://checklists.expert

как это убрать?