



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 АтоCRM.

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)