BẢN MÔ TẢ CÔNG VIỆC

Masan consumer Transformation

VỊ TRÍ:	Giám sát bán hàng	**TÊN NV & MÃ NV:**	
PHÒNG BAN:	THỊ TRƯỜNG	**CẤP BẬC (HÀM):**	
ĐỊA ĐIỂM LÀM VIỆC:	Tại địa bàn chỉ định	**KHU VỰC PHỤ TRÁCH:**	

TUYẾN BÁO CÁO:

BÁO CÁO CHO:	QUẢN LÝ KHU VỰC- ASM (Chức danh)	**BÁO CÁO CHÉO CHO:**	(Chức danh)
NHÂN VIÊN BÁO CÁO:	Nhân viên bán hàng: 4-8 người (Số lượng & Chức danh)	**NHÂN VIÊN BÁO CÁO GIÁN TIẾP:**	(Số lượng)

TÓM TẮT CÔNG VIỆC: (Mục tiêu chính)	Vị trí này chịu trách nhiệm triển khai và kiểm soát các hoạt động của nhân viên bán hàng trong Khu Vực Bán Hàng được chỉ định nhằm: a) Đảm bảo việc đạt được mục tiêu bán hàng và mức tăng trưởng và của việc phân phối, trưng bày hàng; b) Đảm bảo hiệu quả kinh doanh của npp. c) Phát triển các NVBH để nâng cao hiệu quả làm việc hằng ngày.

QUYỀN HẠN:	

	NHIỆM VỤ CHÍNH: (Liệt kê tối đa 10 nhiệm vụ chính của vị trí này)	% Thời Gian
1.	**Lập kế hoạch triển khai hoạt động bán hàng theo chỉ tiêu kinh doanh được giao** -Kế hoạch làm việc với nhà phân phối và nhân viên bán hàng triển khai chỉ tiêu kinh doanh. -Kế hoạch sell-in, sell-out trong tháng của từng nhà phân phối đang quản lý. -Kế hoạch thực hiện chỉ tiêu phát triển thị trường (Tăng cường điểm bán mới, độ phủ...). -Kế hoạch đi thực tế thị trường để chăn sóc khách hàng và bán hàng. -Giao nhiệm vụ cụ thể, xây dựng lịch viếng thăm khách hàng cho NVBH thực hiện theo tuần, tháng.	5%

BẢN MÔ TẢ CÔNG VIỆC

Masan consumer Transformation

2.	**Triển khai thực hiện mục tiêu kinh doanh** -Đôn đốc nhà phân phối và nhân viên bán hàng thực hiện kế hoạch hành động. -Theo dõi, cập nhật kết quả thực hiện mục tiêu bán hàng hàng ngày của nhân viên bán hàng. Qua đó có hành động cụ thể để đạt mục tiêu của tuần, tháng. -Thăm viếng nhà phân phối, điểm bán theo kế hoạch và yêu cầu phát sinh của thị trường. -Giải quyết hoặc đề nghị cấp trên sử lý các phát sinh trong quá trình bán hàng nhằm đạt được mục tiêu kinh doanh. -Cập nhật thông tin đối thủ cạnh tranh, phản hồi kịp thời về công ty. *Thời gian làm việc bên ngoài thị trường chiếm 80% qũy thời gian.*	70%
3.	**Giám sát, đôn đốc đội ngũ bán hàng** -Quản trị kết quả sell-in, sell-out, kết quả phát triển khách hàng, độ phủ theo kế hoạch. -Quản lý địa giới bán hàng của nhà phân phối. -Đảm bảo nhà phân phối thực hiện đúng chính sách bán hàng và các cam kết với công ty.	10%
4.	Điều chỉnh kế hoạch hành động hợp lý nhằm đạt chỉ tiêu kinh doanh.	5%
5.	Thực hiện kế hoạch huấn luyện, hướng dẫn kỹ năng bán hàng và cập nhật thông tin sản phẩm cho nhân viên bán hàng.	2%
6.	Đề xuất mở, ngưng cung cấp hàng, ngưng hợp đồng với nhà phân phối...nếu thấy cần thiết.	1%
7.	Tính toán và quản lý các chỉ số liên quan đến nhà phân phối như lợi nhuận, mức tồn kho, vốn lưu động, công nợ, chi phí bán hàng.	2%
8.	Đặt hàng và theo dõi tiến độ về hàng.	2%
9.	Thực hiện các công việc khác do quản lý khu vực phân công.	2%
10.	Quản lý hàng hư hỏng, hạn sử dụng sản phẩm tại kho nhà phân phối.	1%
	NHIỆM VỤ PHỤ:	

YÊU CẦU CÔNG VIỆC:
Kinh nghiệm, Kỹ năng và Kiến thức
Có kinh nghiệm 1-2 năm về bán hàng ngành hàng tiêu dùng nhanh.
Khả năng quản lý, Kỹ năng truyền đạt bằng lời nói/ văn bản. Lập kế hoạch và tổ chức thực hiện. Khả năng giao tiếp hiệu quả. Quản lý thời gian. Kỹ năng phân tích và giải quyết vấn đề . Có kinh nghiệm bán hàng và xử lý phản bác, hiểu rõ,văn hóa địa phương.
Học vấn
Tốt nghiệp đại học hoặc cao đẳng.
Năng lực cá nhân & Yếu tố khác

BẢN MÔ TẢ CÔNG VIỆC

Masan consumer Transformation

YẾU TỐ CẦN CÓ ĐỂ CÔNG VIỆC NÀY THÀNH CÔNG:
Tính chủ động trong công việc, quản lý thời gian
Giỏi trong triển khai và thực hiện
Nhiệt tình, siêng năng

TƯƠNG TÁC:	Bên trong	Bên ngoài
	- SO team (CS, Admin, PTTK); TM team (TM Sup, Ast. TM Cat Manager..); ASM, RSD/RSM, Sales Director - Log, QA, QC	- Khách hàng bán lẻ, bán sỉ - Nhà phân phối - Agency, Nhà vận tải

Xác nhận:

Hiểu và tuân thủ nội quy lao động và những quy định quy chế của Masan.

Tôi đọc, hiểu và đồng ý những chi tiết nêu trên của bản mô tả công việc này.

Nhân viên

Ký tên: .....

Họ tên: .....

Date: .....

Cấp quản lý

Ký tên: .....

Họ tên: .....

Date: .....