Руководитель отдела продаж

Руководитель отдела продаж

Ищем сильного руководителя отдела продаж, который сможет вывести продажи компании на новый уровень.

В отделе 7 сотрудников: специалисты специального канала и торговые представители, работающие с розницей и организациями. У торговых представителей есть приложение на планшетах для оформления заказов. Также у компании развивается интернет-магазин, который необходимо масштабировать.

Нам нужен не просто контролёр, а руководитель-практик, который умеет управлять людьми, цифрами и процессами и лично отвечает за результат.

Задачи

- Руководство отделом продаж из 7 сотрудников.
- Постановка задач: ответственный, срок, конкретный результат.
- Планирование продаж и выполнение планов отдела.
- Разработка и реализация стратегии роста продаж.
- Развитие всех каналов продаж, включая интернет-магазин.
- Управление торговыми представителями и контроль их работы через приложение.
- Работа в Битрикс24: CRM, воронка продаж, задачи, контроль менеджеров и аналитика.
- Работа в 1С продаж, ведение и контроль справочников.
- Контроль дебиторской задолженности.
- Переговоры с ключевыми клиентами, работа со скидками, рассрочками и коммерческими условиями.
- Анализ продаж, конверсии, среднего чека и эффективности сотрудников.
- Обучение и развитие команды продаж.
- Создание и внедрение стандартов и регламентов отдела.
- Поиск новых клиентов, возможностей и точек роста.

Требования

- Опыт работы руководителем отдела продаж.
- Реальный опыт увеличения продаж и управления командой.
- Уверенное владение Битрикс24, CRM и воронкой продаж.
- Опыт работы в 1С.

- Навыки переговоров и управления коммерческими условиями.
- Опыт работы с дебиторской задолженностью.
- Умение анализировать показатели и принимать решения на основании цифр.
- Опыт обучения и развития сотрудников.
- Умение самостоятельно разрабатывать и реализовывать стратегию продаж.

Каким должен быть человек

Нам нужен лидер с характером «волка»:

- жёсткость в достижении целей;
- высокая требовательность к себе и команде;
- инициативность и самостоятельность;
- сильные переговорные навыки;
- управленческая зрелость;
- ориентация на результат;
- умение быстро принимать решения и добиваться выполнения поставленных задач.

Нам нужен руководитель, который видит проблему, находит решение, назначает ответственных, устанавливает сроки и добивается результата.

Главная цель

Увеличить продажи, развить интернет-магазин, повысить эффективность команды и построить прозрачную, управляемую и прогнозируемую систему продаж.

Функциональные обязанности

1. Управление отделом продаж

- Руководство отделом продаж из 7 сотрудников: постановка задач, распределение ответственности, контроль сроков и результатов.
- Ежедневное управление активностью отдела и контроль выполнения планов.
- Формирование индивидуальных и командных планов продаж.
- Контроль ключевых показателей каждого сотрудника и отдела в целом.
- Проведение планёрок, разборов результатов и постановка корректирующих задач.
- Формирование культуры ответственности за результат: **задача → ответственный → срок → результат**.
- Мотивация сотрудников и управление эффективностью команды.
- Участие в подборе, адаптации и оценке сотрудников отдела продаж.

2. Рост продаж и развитие каналов

- Разработка и реализация стратегии увеличения продаж компании.
- Поиск новых точек роста, каналов, клиентов и направлений.
- Развитие существующих каналов продаж: спецканал, торговые представители, розничные клиенты и организации.
- Развитие **интернет-магазина как отдельного канала продаж**.
- Повышение конверсии, среднего чека, частоты повторных покупок и общей эффективности продаж.
- Анализ причин недовыполнения планов и разработка конкретных действий для исправления ситуации.
- Поиск возможностей для увеличения продаж существующей клиентской базе: допродажи, расширение ассортимента, возврат неактивных клиентов.

3. CRM и автоматизация продаж

- Полноценная работа в **Битрикс24**.
- Управление воронкой продаж и контроль движения клиентов по этапам.
- Контроль качества ведения CRM сотрудниками.
- Настройка и совершенствование бизнес-процессов отдела продаж совместно с руководством.
- Анализ показателей CRM: количество обращений, конверсия, причины отказов, просроченные задачи, активность менеджеров.
- Недопущение ситуации, когда клиент или задача «теряется» внутри системы.
- Использование данных CRM для принятия управленческих решений.

4. Управление торговыми представителями

- Организация эффективной работы торговых представителей.
- Контроль работы сотрудников через приложение на планшетах.
- Анализ клиентской активности, заказов, посещений и выполнения планов.
- Контроль развития территории и клиентской базы.
- Поиск возможностей для увеличения продаж в действующих торговых точках и организациях.
- Постановка задач по привлечению новых клиентов и развитию существующих.
- Контроль качества работы с ассортиментом и представленностью продукции.

5. Переговоры и ключевые клиенты

- Проведение переговоров с ключевыми и потенциально крупными клиентами.
- Участие в сложных переговорах совместно с менеджерами.
- Разработка коммерческих предложений и условий сотрудничества.
- Переговоры по цене, скидкам, рассрочкам и другим коммерческим условиям.
- Контроль рентабельности сделок и недопущение необоснованного предоставления скидок.
- Развитие долгосрочных отношений с ключевыми клиентами.

6. Дебиторская задолженность

- Системный контроль дебиторской задолженности.
- Контроль соблюдения клиентами условий оплаты.
- Работа с просроченной задолженностью совместно с менеджерами.
- Постановка задач по взысканию задолженности и контроль их выполнения.
- Участие в переговорах с проблемными клиентами.
- Поиск баланса между ростом продаж и финансовой дисциплиной клиентов.

7. 1С и порядок в данных

- Работа в **1С** в части продаж.
- Контроль корректности оформления и отражения продаж.
- Работа со справочниками, клиентами, товарами и связанными данными.
- Контроль актуальности клиентской базы и коммерческой информации.
- Взаимодействие с другими подразделениями для устранения ошибок и несоответствий.

8. Аналитика и планирование

- Ежедневный, недельный и месячный анализ продаж.
- Подготовка управленческой отчётности для руководства.
- Анализ продаж по сотрудникам, каналам, клиентам, товарам и периодам.

- Выявление слабых мест и точек роста.
- Планирование продаж на месяц, квартал и год.
- Декомпозиция общего плана до конкретных сотрудников, клиентов и действий.
- Прогнозирование продаж и своевременная корректировка плана.

9. Обучение и развитие команды

- Обучение сотрудников современным технологиям продаж.
- Развитие навыков переговоров, работы с возражениями и закрытия сделок.
- Обучение работе со скидками и коммерческими условиями.
- Разбор реальных сделок и ошибок менеджеров.
- Наставничество и регулярная обратная связь.
- Создание стандартов работы отдела продаж, скриптов, регламентов и инструкций.

10. Построение системы продаж

- Проведение аудита текущей системы продаж и выявление узких мест.
- Выстраивание прозрачной системы продаж от первого контакта с клиентом до повторных продаж.
- Создание и внедрение стандартов работы отдела.
- Регламентация ключевых процессов продаж.
- Формирование системы KPI и понятных критериев эффективности сотрудников.
- Создание системы контроля выполнения задач и планов.
- Построение прогнозируемой модели продаж, при которой результат зависит не от «геройства» отдельных сотрудников, а от работающей системы.
- Постоянное тестирование новых инструментов, подходов и каналов продаж.
- **Инициировать изменения, а не ждать указаний сверху.**

11. Личная ответственность за результат

- Руководитель отдела продаж отвечает не только за постановку задач сотрудникам, но и за конечный результат отдела.