



JOB DESCRIPTION – SALES SUPERVISOR

Name:

Position: Sales Supervisor

Direct supervisor: Sales Manager/PGD

Objective of the position: To take the overall responsibility for the assigned team's turnover and customers in the regional sales team and to monitor the assigned sales team

Requirements:

- University degree, fair communication in English), relevant PC and office equipment knowledge.
- Managerial skills, commercial skills, communication & relating to others.
- Material knowledge and industry overall.
- Result-oriented, self-driven, pro-active, good planning, immune to stress, flexible.

Duties and authorities:

- To prepare and implement the sales plan to achieve the given sales objective (turnover and new customers) for my assigned team
- In cooperation with my Sales Manager to plan for my sales team members to approach customer to optimize the business
- To bear responsibility for the realisation of the established sales plan in conformity with the established sales policy. Especially to ensure the compliance policy (Anti-corruption and Anti-trust) of the sales team
- To take responsibility of handling the most important customers on the assigned region following TKMV requirement
- To monitor the sales team to follow up the account receivable follow TKMV's procedure
- To bear responsibility for the acquisition, the presentation of the complete delivery programme and to obtain requests.
- To bear responsibility for the provisioning of information, proposals, price and discount proposals to customers and the follow-up in connection therewith. To follow-up the collection of payment, by assisting Credit Control in monitoring debtor list to ensure customers pay within the credit period.
- To bear responsibility for the registration, inventory and processing of complaints.
- To introduce and coach new sales employee.
- To organise work meetings and consultation with the supporting departments.
- Coordinate with other department to successfully deliver TKMV's goals.

Substitution, replacement:

In the event of absence the duties and authorities will temporarily be taken over by the colleagues and the responsibilities by the Sales Manager.

Date: 19.03.2012

Sales Supervisor

FINAL	01	DATE	NAME
Prepared		19.03.2012	THH
HR		19.03.2012	THH
Approved		19.03.2012	DTV



MÔ TẢ CÔNG VIỆC – GIÁM SÁT KINH DOANH

Họ và Tên/ *Name*:

Vị trí:

Giám sát trực tiếp:

Mục tiêu:

Giám sát kinh doanh

Trưởng phòng kinh doanh/ Giám đốc ngành hàng

Chịu trách nhiệm chung cho doanh thu của nhóm và khách hàng trong đội ngũ bán hàng khu vực được phân công và giám sát đội ngũ bán hàng được giao.

Yêu cầu/ Requirements:

- Tốt nghiệp đại học, giao tiếp bằng tiếng Anh, có hiểu biết về PC và thiết bị văn phòng.
- Kỹ năng quản lý, thương mại, giao tiếp và những kỹ năng liên quan khác.
- Có kiến thức tổng quát về nguyên vật liệu và nền công nghiệp.
- Có mục tiêu, tự định hướng, chủ động, lập kế hoạch tốt, thích nghi với stress và linh hoạt.

Nhiệm vụ:

- Chuẩn bị và thực hiện các kế hoạch bán hàng để đạt được các mục tiêu bán hàng đề ra (doanh thu và khách hàng mới) cho nhóm được phân công.
- Phối hợp với Trưởng phòng Kinh doanh lên kế hoạch cho các thành viên trong nhóm tiếp cận khách hàng để tối ưu hóa kinh doanh.
- Chịu trách nhiệm về việc thực hiện các kế hoạch bán hàng định ra phù hợp với các chính sách bán hàng hiện hành. Đặc biệt là đảm bảo các chính sách tuân thủ (chống tham nhũng và chống độc) của đội ngũ bán hàng.
- Chịu trách nhiệm xử lý các khách hàng quan trọng nhất trong khu vực được giao theo yêu cầu của TKMV.
- Giám sát đội ngũ bán hàng để theo dõi các khoản phải thu theo thủ tục của TKMV.
- Chịu trách nhiệm về việc thu thập thông tin, trình bày chương trình giao hàng hoàn chỉnh để có được đơn hàng.
- Chịu trách nhiệm về việc cung cấp thông tin, đề xuất, giá cả và đề nghị giảm giá cho khách hàng và theo dõi liên quan. Theo sát việc thanh toán, bằng cách hỗ trợ kiểm soát tín dụng trong quản lý danh sách nợ để đảm bảo khách hàng phải trả trong thời hạn tín dụng.
- Chịu trách nhiệm về việc đăng ký, kiểm kê và xử lý khiếu nại.
- Giới thiệu và đào tạo nhân viên bán hàng mới.
- Tổ chức các buổi họp và tham khảo ý kiến với các phòng ban hỗ trợ.
- Phối hợp với các bộ phận khác để giao hàng thành công cho các khách hàng của TKMV.

Sự thay thế:

Trong trường hợp vắng mặt, các nhiệm vụ của giám sát kinh doanh sẽ được các đồng nghiệp tạm thời đảm nhận và chịu trách nhiệm bởi trưởng phòng kinh doanh.

Ngày: 19.03.2012

Giám sát kinh doanh.

FINAL	01	DATE	NAME
Prepared		19.03.2012	THH
HR		19.03.2012	THH
Approved		19.03.2012	DTV