

# Коммерческий директор

## Профессиональные компетенции

- Знание основ маркетинга
- Отличное владение техникой продаж и методами повышения эффективности бизнеса
- Знание специфики профильного рынка товаров / услуг
- Наличие сертификатов о прохождении курсов / тренингов по продажам

= 7 лет

## Личностные компетенции

- Аналитические способности
- Стратегическое мышление
- Лидерские качества
- Навыки постановки задач и контроля их исполнения
- Способность мотивировать других людей на работу
- Системное видение ситуации
- Умение планировать работу команды

# Руководитель отдела продаж

- Высшее образование
- Успешный опыт личных продаж
- Глубокие знания по организации и управлению продажами
- Развитые переговорные навыки

+ 3 года

- Лидерские качества
- Навыки постановки задач и контроля их исполнения
- Способность мотивировать других людей на работу
- Системное видение ситуации
- Умение планировать работу команды

# Менеджер по продажам

+ 4 года

- Образование среднее специальное и выше
- Уверенный пользователь ПК
- Исполнительность
- Внимательность к деталям

## Общие личностные компетенции

- Гибкость мышления
- Логические способности
- Ориентация на результат
- Способность к обучению
- Стрессоустойчивость
- Ответственность за результат
- Умение планировать свою работу
- Умение работать с информацией
- Уверенность в себе
- Грамотная речь
- Хорошие презентационные навыки
- Умение слушать и понимать собеседника
- Ориентация на потребности клиента

# Супервайзер

+ 2 года

- Знание основ подбора персонала
- Навыки прямых продаж
- Хорошие переговорные навыки
- Опыт в проведении тренингов, презентаций
- Лидерские качества
- Навыки постановки задач и контроля их исполнения
- Способность мотивировать других людей на работу
- Системное видение ситуации
- Умение планировать работу команды

# Торговый представитель

+ 2 года

- Водительские права категории В
- Знание технологии продаж
- Исполнительность
- Внимательность к деталям