



## MANSIONARIO RESPONSABILE VENDITE

**Posizione:** Responsabile Vendite

**Dipartimento:** Commerciale

**Dipendenza gerarchica:** Direzione Commerciale

**Dipendenza funzionale:**

**A lui riportano:** Clienti, Responsabili Vendite di zona, Agenti

**Rapporti interfunzionali interni:** Reparto Marketing, Reparto Assistenza Clienti

**Rapporti interfunzionali esterni:** Agenti

**Scopo della posizione:** coordinare e motivare la forza vendita e collaborare con la stessa per il raggiungimento degli obiettivi commerciali fissati.

**Responsabilità:**

- esercitare i poteri di gestione che gli sono stati assegnati dalla Direzione Commerciale, operando nel rispetto delle direttive ricevute, dei piani e delle strategie approvate, delle politiche e delle procedure aziendali del settore commerciale
- gestire i rapporti con i settori aziendali e con i clienti
- assicurare l'attuazione delle direttive e dei piani nei termini previsti, mediante la gestione efficiente ed efficace delle risorse di cui ha la responsabilità
- conoscere il mercato e analizzarne le tendenze, valutare i prodotti della concorrenza, interpretando la situazione economica generale e formulando suggerimenti pertinenti
- rispondere del mancato raggiungimento e degli scostamenti degli obiettivi assegnati
- proporre al Responsabile Vendite iniziative volte alla razionalizzazione dei servizi commerciali e allo snellimento delle procedure

**Compiti e mansioni:**

- conoscere gli obiettivi e le politiche aziendali e di gruppo
- definire e divulgare alla rete di vendita obiettivi omogenei, linee guida, valori e stili di approccio al mercato. Verificarne e correggerne l'applicazione
- proporre alla Direzione Commerciale iniziative volte alla razionalizzazione dei servizi commerciali e allo snellimento delle procedure
- organizzare e controllare la rete di vendita
- essere di supporto alla forza vendita nel raggiungimento degli obiettivi (in termini di fatturato e quantitativi di prodotto) e apportare un adeguato sostegno partecipando direttamente alle trattative di vendita più importanti in affiancamento o meno ai propri collaboratori diretti e/o agenti
- ampliare il portafoglio clienti e fidelizzare i clienti già acquisiti
- promuovere azioni di contatto preliminare con la clientela potenziale, sviluppare le trattative di vendita, formulare offerte, i preventivi e i contratti, negoziare le migliori condizioni di vendita
- promuovere le azioni di contatto preliminare con la clientela ritenuta potenziale
- sviluppare trattative di vendita in base ad una metodologia di comunicazione mirante ad evidenziare i benefici offerti dai prodotti
- analizzare i fabbisogni del cliente allo scopo di fornirgli supporto flessibile e personalizzato per un miglior utilizzo del prodotto



## MANSIONARIO RESPONSABILE VENDITE

- interagire con gli specialisti di selezione al fine di stimolare nella giusta direzione l'attività di reclutamento e selezione
- seguire l'andamento dei mercati di interesse, il comportamento dei clienti e dei concorrenti ed i cambiamenti in atto o previsti in ciascuna area di business per mantenere il desiderato posizionamento attraverso le necessarie azioni commerciali e di prodotto
- collaborare tutti i settori della Società al mantenimento di un alto livello della soddisfazione del cliente riportando criticamente le osservazioni raccolte
- operare presso il mercato dei clienti potenziali ed acquisiti, coordinando per obiettivi il personale operativo
- presentare e valorizzare la complessità e le nuove gamme dei prodotti offerti
- relazionare periodicamente il diretto superiore sull'andamento del settore di responsabilità. Concordare ed applicare miglioramenti e rettifiche alle linee di condotta
- assicurare la Direzione della propria divisione e definire le strategie di mercato da attuare, gli obiettivi e le politiche di vendita al fine di raggiungere gli obiettivi commerciali

### PER APPROVAZIONE:

Responsabile dipartimento: \_\_\_\_\_

Data: \_\_\_\_\_

Risorse Umane: \_\_\_\_\_

Data: \_\_\_\_\_