

مندوب مبيعات

HORECA Sales Representative – Chilled & Frozen Meat

الهدف الوظيفي

تطوير وزيادة مبيعات منتجات اللحوم المبردة والمجمدة من خلال استقطاب عملاء جدد، والمحافظة على العملاء الحاليين، وتنفيذ زيارات البيع الميدانية، وتحقيق أهداف المبيعات والتحصيل وفق سياسات الشركة.

المهام والمسؤوليات

- تنفيذ خطة الزيارات اليومية والأسبوعية للعملاء.
- البحث عن عملاء جدد واستقطابهم، خصوصًا: المطاعم، الفنادق، المطابخ المركزية، شركات التموين والإعاشة، السوبرماركت، محلات الجزارة، تجار وموزعي المواد الغذائية.
- عرض منتجات الشركة وأسعارها ومواصفاتها للعملاء.
- تحقيق أهداف المبيعات الشهرية والسنوية المحددة.
- استقبال طلبات العملاء والتأكد من دقتها وكمياتها ومواعيد التسليم.
- متابعة توفر المنتجات والكميات المتاحة والتنسيق مع المستودع والتوزيع.
- متابعة العملاء بعد البيع والتأكد من رضاهم عن جودة المنتجات والخدمة.
- بناء علاقات تجارية طويلة الأجل مع العملاء.
- متابعة الأسعار والعروض والخصومات وفق الصلاحيات المعتمدة.
- متابعة تحصيل المبالغ المستحقة من العملاء وفق سياسة الائتمان والتحصيل.
- متابعة الفواتير والمرتجعات والمطالبات الخاصة بالعملاء.
- رصد أسعار المنافسين والمنتجات الجديدة في السوق ورفع التقارير للإدارة.
- متابعة تواريخ الإنتاج والصلاحيات للمنتجات والتأكد من عدم وجود مخزون راکد لدى العملاء.
- الالتزام بمتطلبات التعامل مع المنتجات المبردة والمجمدة وسلسلة التبريد.
- رفع تقارير يومية وأسبوعية عن الزيارات والمبيعات والعملاء والفرص الجديدة.
- تحديث بيانات العملاء في نظام CRM أو نظام المبيعات.
- متابعة عروض الأسعار والعقود التجارية حتى إتمام البيع.
- التنسيق مع أقسام المستودعات والتوزيع والحسابات وخدمة العملاء لضمان تنفيذ الطلبات.
- معالجة شكاوى العملاء بالتنسيق مع الإدارات المختصة.
- الالتزام بسياسات الشركة المتعلقة بالأسعار والائتمان والتحصيل والمبيعات.
- المحافظة على السيارة أو معدات العمل المسندة إليه، إن وجدت.
- الالتزام بالزي الرسمي ومظهر الشركة والسلوك المهني أثناء زيارة العملاء.

مؤشرات الأداء (KPI)

المؤشر	طريقة القياس
تحقيق هدف المبيعات	نسبة تحقيق المستهدف الشهري
استقطاب عملاء جدد	عدد العملاء الجدد شهرياً
الاحتفاظ بالعملاء	نسبة العملاء النشطين
نمو المبيعات	نسبة النمو مقارنة بالفترة السابقة
التحصيل	نسبة تحصيل المستحقات
متوسط قيمة الطلب	قيمة المبيعات ÷ عدد الطلبات
عدد الزيارات	الزيارات اليومية/الأسبوعية
نسبة تحويل العملاء	العملاء المحتملون إلى عملاء فعليين
المرتجعات	نسبة المرتجعات من إجمالي المبيعات
رضا العملاء	الشكاوى والتقييمات

المؤهلات المطلوبة

- مؤهل ثانوي أو دبلوم، ويفضل مؤهل جامعي في إدارة الأعمال أو التسويق.
- خبرة 2-5 سنوات في مبيعات المواد الغذائية، ويفضل اللحوم أو المنتجات المبردة والمجمدة.
- معرفة جيدة بسوق الأغذية والمطاعم والتموين.
- مهارات ممتازة في البيع والتفاوض وبناء العلاقات.
- القدرة على تحقيق أهداف المبيعات.
- القدرة على العمل الميداني وزيارة عدد كبير من العملاء.
- إجادة استخدام تطبيقات المبيعات.
- رخصة قيادة سارية، إذا كانت الوظيفة ميدانية.

المهارات الشخصية

- التواصل والإقناع.
- التفاوض وإغلاق الصفقات.
- بناء العلاقات.
- إدارة الوقت.
- حل المشكلات.
- العمل تحت ضغط وتحقيق المستهدفات.
- المتابعة والتحصيل.
- المبادرة والبحث عن فرص بيع جديدة.