

JOB PROFILE

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไป (General Information)

ชื่อตำแหน่ง	ผู้จัดการขาย สาขา
หน่วยงานสังกัด	บริษัท กลุ่มเกมการค้า จำกัด
สายบังคับบัญชารายงานต่อ	คณะกรรมการบริหารสาขา / ผู้จัดการภาค
ระดับพนักงาน	บริหารระดับกลาง

ส่วนที่ 2: หน้าที่ความรับผิดชอบ (Job Description)

หน้าที่หลัก (Key Responsibilities)	กิจกรรมหลัก (Key Activities/Tasks)
รับผิดชอบงานการขายและการตลาด รวมทั้งประสานงานสำนักงานให้สามารถสนับสนุนงานขายได้ตามเป้าหมายที่กำหนด	<ol style="list-style-type: none"> กำกับดูแลทีมขาย ได้แก่ หน.บริหารงานขาย และจนท.ปฏิบัติการขาย ติดต่อลูกค้าเพื่อรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า ติดตามการชำระเงินของลูกค้าให้ตรงตามกำหนดระยะเวลา รับผิดชอบยอดขายและกำไรขั้นต้นของสินค้าให้เป็นไปตามเป้าหมาย จัดทำโครงสร้างราคาขายสินค้าสำหรับลูกค้ากลุ่มต่าง ๆ วิเคราะห์และจัดทำแผนปฏิบัติงานการขาย - การตลาดประจำสัปดาห์ / เดือน อนุมัติแผนปฏิบัติงานประจำสัปดาห์ของหัวหน้าบริหารงานขาย อนุมัติค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติการด้านการขาย นำเสนอสินค้าใหม่ ๆ เพื่อจำหน่ายในสาขาตามสถานการณ์ตลาด พิจารณาข้อมูลประกอบการเพื่อขอเปิดวงเงินเครดิตของลูกค้า สรุปรายงานการขาย / การตลาด / ข้อมูลลูกค้าและคู่แข่ง เยี่ยมเยียนลูกค้าเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อองค์กร ร่วมพิจารณาการขอสั่งซื้อสินค้าให้เพียงพอกับความต้องการของลูกค้า ร่วมดูแลทรัพย์สินบริษัทฯ อาทิ เงินสด ที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง และการรับ-ส่งสินค้า ปฏิบัติงานอื่นที่ผู้บังคับบัญชามอบหมาย

ส่วนที่ 3 : ดัชนีชี้วัดผลงาน (Performance Indicator)

ตัวชี้วัด	ความคาดหวัง
ยอดขาย	ไม่ต่ำกว่าเป้าหมายที่กำหนด
จำนวนลูกค้า	จำนวนลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น
% GP สินค้า	ไม่ต่ำกว่าที่กำหนด
ลูกหนี้	หนี้สูญไม่เกินกว่าที่กำหนด

ส่วนที่ 4 : บทบาทประจำตำแหน่ง (Job Holder's Roles)

อำนาจอนุมัติ	อำนาจร่วมพิจารณาอนุมัติ
<ol style="list-style-type: none"> ใบสั่งซื้อ ค่าใช้จ่ายในการปฏิบัติงานด้านการขาย ใบผลงานของผู้ใต้บังคับบัญชา 	<ol style="list-style-type: none"> โครงสร้างราคาขาย เครดิตลูกค้า ใบขอสั่งซื้อสินค้า

ส่วนที่ 5 : คุณสมบัติประจำตำแหน่ง (Job Specifications)

วุฒิการศึกษา(Education)	ปริญญาตรี สาขาบริหารธุรกิจ หรือที่เกี่ยวข้อง
ประสบการณ์ทำงาน (Working experiences)	มีประสบการณ์ตรงในงานด้านการขายอย่างน้อย 5 ปี และ มีประสบการณ์ในระดับบริหารจัดการอย่างน้อย 3 ปี

ส่วนที่ 6 : สมรรถนะเฉพาะตำแหน่ง (Functional Competencies)

ความรู้ Knowledge	ทักษะ Skills	คุณลักษณะ Attributes
การบริหารทีมขาย เทคนิคการขาย หลักการตลาดเบื้องต้น ความรู้สินค้า (เชิงลึก) หลักการพิจารณาเครดิตลูกค้า ความรู้เบื้องต้นเรื่องงานติดตั้ง ความรู้เรื่องธุรกิจ และ กฎหมายก่อสร้าง ความรู้เรื่อง Macro Economic	การแก้ปัญหาและตัดสินใจ การเจรจาต่อรอง การ Coaching การนำเสนอข้อมูล การสื่อสาร และการประสานงาน	ความเป็นผู้นำ ซื่อสัตย์ และ รับผิดชอบ กระตือรือร้น บุคลิกดี น่าเชื่อถือ , เป็นมิตร จิตใจให้บริการ (Service Mind) การทำงานเป็นทีม

ผู้จัดทำ	ผู้อนุมัติ	รับทราบ (ผู้ดำรงตำแหน่ง)
วันที่	วันที่	วันที่