

Региональный менеджер

Презентация

Студента группы 1МЭ01

Фёдорова Богдана

Кто такой «региональный менеджер»?



- ▶ Эта должность - одна из ключевых позиций отдела продаж компании, развивающейся в регионах
- ▶ Профессия предполагает все виды деятельности по развитию продаж в филиале компании
- ▶ Зарплата регионального менеджера складывается из ставки и процентов (бонусов)
- ▶ Больше половины рабочего времени региональные менеджеры проводят в командировках

Что требуется?

опыт работы в
продажах,
желательно - в
качестве сотрудника
филиала

знание пакета
офисных
компьютерных
программ;
английского языка

коммуникабельность,
организаторские
способности, мобильность,
стрессоустойчивость,
самоконтроль,
аналитические способности

наличие
водительских
прав и
собственного
автомобиля

**Часто-
наработанная
база
клиентов**

высшее экономическое
или финансовое
образование, опыт
менеджерской работы и
опыт управления
коллективом

Основные обязанности

создание и расширение клиентской базы в регионе

организация поставок товара клиентам

проведение переговоров, презентаций, заключение договоров

контроль документооборота

организация мероприятий в поддержку продаж

контроль дебиторской задолженности, платежей

контроль работы сотрудников филиала

ведение отчетности

сбор информации о конкурентах и рынке в регионе

координация мерчендайзинга в регионе

деятельность по развитию продаж в филиале компании

Права регионального менеджера

- ▶ Вносить предложения по корректировке стратегии освоения нового региона, разработанной специалистами центрального офиса.
- ▶ Распоряжаться вверенными ему финансовыми и товарно-материальными ресурсами.
- ▶ Подписывать и визировать документы в пределах своей компетенции.
- ▶ Вносить на рассмотрение руководства центрального офиса предложения по продвижению и представлению новых продуктов на региональный рынок, по освоению новых региональных рынков.



Права регионального менеджера



- ▶ Знакомиться с документами, определяющими его права и обязанности по занимаемой должности, критерии оценки качества исполнения должностных обязанностей.
- ▶ Запрашивать от руководства и специалистов центрального офиса информацию и документы, необходимые для выполнения его должностных обязанностей.
- ▶ Требовать от руководства центрального офиса обеспечения организационно-технических условий и оформления установленных документов, необходимых для исполнения должностных обязанностей.

Региональный менеджер несет ответственность

- ▶ За ненадлежащее исполнение или неисполнение своих должностных обязанностей, предусмотренных настоящей должностной инструкцией, — в пределах, установленных действующим трудовым законодательством.
- ▶ За правонарушения, совершенные в процессе своей деятельности, — в пределах, установленных действующим административным, уголовным и гражданским законодательством.
- ▶ За причинение материального ущерба предприятию — в пределах, установленных действующим трудовым и гражданским законодательством.



Выводы

Продажа, являясь каналом распределения товаров, каналом связи между производителем и потребителем, способствует удовлетворению потребностей покупателя, торговому прогрессу, распространению информации, является основным инструментом получения прибыли.

Между поиском потенциального покупателя товара и удовлетворением его потребностей существует целый ряд мероприятий. Это требует профессионального руководства и координации.

Как раз общим руководством, а также планированием, разработкой методик по поиску покупателей, по технике продажи, контролем за процессами продажи на каждой стадии и занимается **менеджер по продажам** (на торговом предприятии) или же **региональный менеджер** (на филиале предприятия)

