

Утверждаю: _____

Захаркина В.В.

Подготовил: _____

Никитина Ю.Е.

ОПИСАНИЕ РАБОЧЕГО МЕСТА СПЕЦИАЛИСТА ПО РАБОТЕ С ОПТОВЫМИ КЛИЕНТАМИ

Цель: своей работой специалист оптового отдела должен способствовать увеличению оптовых продаж, повышению качества сервиса компании, расширению базы клиентов во всех регионах страны.

Задачи:

1. Организация и ведение оптовых продаж.
2. Расширение клиентской базы.
3. Работа по улучшению сервиса в направлении оптовых продаж.
4. Участие в вопросах закупки товаров.
5. Мониторинг спроса на пленку и комплектующие, анализ спроса

Работа с оптовыми клиентами

- Приём и расчёт заказов
- Консультирование клиентов по организационным и техническим вопросам
- Выставление счетов и резервирование товара
- Контроль оплаты счетов
- Организация отгрузок товара (подготовка соответствующих документов клиенту, составление заявок в транспортные компании)
- Контроль склада в 1 С
- Составление заявок на поставку товара
- Приём и обработка претензий
- Разработка и рассылка клиентам специальных предложений, акций
- Составление отчётности по оптовым продажам

Отчётность по оптовым продажам (готовность к 2 числу последующего месяца):

- 1) Отчет оптовых продаж за период
- 2) Отчет по привлечению к сотрудничеству новых клиентов

Алгоритм действий по работе с клиентами:

1. Приём заявки (устно, по телефону, по эл. почте).
2. Ответ о наличии материала и сроках отгрузки.
3. Выставление счета
4. Получение оплаты.
5. Подготовка документов на отгрузку.
6. Передача документов на склад.
7. Получение данных об отгрузке.
8. Уведомление клиента об отгрузке.
- 9.

С инструкцией ознакомлен

ФИО _____ Дата _____ Роспись _____

