

Утверждаю: \_\_\_\_\_

Захаркина В.В.

Подготовил: \_\_\_\_\_

Никитина Ю.Е.

## ОПИСАНИЕ РАБОЧЕГО МЕСТА СПЕЦИАЛИСТА ПО РАБОТЕ С ДИЛЕРАМИ

**Цель:** своей работой специалист отдела продаж должен способствовать развитию дилерских продаж, то есть увеличению количества заключенных договоров с клиентами в своем регионе и повышению качества услуг, направленных в их адрес. Приросту клиентов, повышению их лояльности, приросту заказов и повышению качества сервиса компании.

### Задачи:

1. Организация и ведение продаж дилерам
2. Расширение клиентской базы (поиск клиентов, работа с ними, обновление информационной базы о покупателях)
3. Работа по улучшению сервиса в направлении дилерских продаж.
4. Участие в вопросах закупки товаров.

### Работа с дилерами включает следующие процессы:

- Приём и расчёт заказов
- Запуск заказов в производство
- Контроль сроков исполнения заказов
- Консультирование дилеров (помощь в выборе товара, помощь в технических вопросах)
- контроль оплаты товара
- Выдача заказов
- Ведение документации (чеки, счета, товарные накладные и т.д.)
- Приём и отработка претензий (анализ рекламаций и претензий)
- Поиск новых дилеров (мониторинг рынка н.п., конкурентов)
- Заключение дилерских договоров
- Поддержание контакта с постоянными клиентами, перезаключение договоров
- Подготовка и рассылка спец. предложений, акций дилерам
- Ведение отчётности
- Оформление скидочных карт для дилеров в конце месяца
- Контроль склада в 1С
- Выкладка товаров в торговом зале
- Оформление покупки
- Поддержание порядка в архиве

