Менеджер по продажам



Сфера деятельности

Коммерция, менеджмент, торговое дело

Вид деятельности

Клиентская работа, продвижение товаров и услуг

Краткое описание

В задачи менеджера по продажам входит:

- о Осуществление прямых и непрямых продаж товаров и услуг.
- о Подготовка и проведение презентаций товаров и услуг.
- Анализ произведенных продаж и постановка планов продаж на определенные сроки.
- Распределение задач по продажам между сотрудниками/филиалами компании.
- о Консультирование потенциальных и актуальных клиентов в части реализуемых товаров и услуг.

Где учиться

Вузы:

38.03.02 - Менеджмент Колледжи, техникумы, училища:

38.01.02 - Продавец, контролер-кассир 38.02.05 - Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров 8.02.04 - Коммерция (по отраслям)

Где работать

- о Коммерческие торговые организации
- о Консалтинговые компании
- о Банки
- о Страховые компании
- о Инвестиционные компании
- о Строительные компании
- о ит.д.