

ລາຍລະອຽດຂອງຕໍາແໜ່ງ

ຊື່ຕໍາແໜ່ງ: ວິຊາການ ອາວຸໂສ ຝ່າຍຂາຍ

ລາຍລະອຽດຂອງຕໍາແໜ່ງ: ວິຊາການ ອາວຸໂສ ຝ່າຍຂາຍ ດ້ານປະກັນໄພ ແມ່ນຮັບຜິດຊອບການຄຸ້ມຄອງ ແລະ ນໍາທົມຂາຍເພື່ອບັນລຸເປົ້າໝາຍການຂາຍປະກັນໄພຂອງບໍລິສັດ ວຽກງານນີ້ປະກອບດ້ວຍການພັດທະນາກົນລະຍຸດສໍາລັບການຂາຍ, ຝຶກອົບຮົມ ແລະ ໃຫ້ຄໍາປຶກສາທົມຂາຍ, ບໍລິຫານຈັດການຄວາມສໍາພັນກັບລູກຄ້າ, ແລະ ການວິເຄາະແນວໂນ້ມຕະຫຼາດ. ຜູ້ສະໝັກຄວນມີທັກສະການເປັນຜູ້ນໍາ, ຄວາມສາມາດໃນການສື່ສານທີ່ດີ ແລະ ຄວາມເຂົ້າໃຈຢ່າງຈະແຈ້ງກ່ຽວກັບອຸດສາຫະກໍາດ້ານປະກັນໄພ.

ທັກສະດ້ານພາສາ: ພາສາລາວ ແລະ ພາສາອັງກິດ.

ໜ້າທີ່ຕໍາແໜ່ງ:

1. ການພັດທະນາກົນລະຍຸດການຂາຍ:

- ອອກແບບ ແລະ ນໍາໃຊ້ກົນລະຍຸດການຂາຍທີ່ມີປະສິດທິພາບເພື່ອເພີ່ມສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດ ແລະ ການສ້າງຜົນກໍາໄລ.
- ກໍານົດເປົ້າໝາຍການຂາຍ ແລະ ມາດຕະຖານການປະຕິບັດວຽກງານສໍາລັບທົມຂາຍ.
- ຕິດຕາມຄູ່ແຂ່ງ ແລະ ປັບກົນລະຍຸດຕາມຄວາມຈໍາເປັນເພື່ອໃຫ້ເໝາະສົມກັບຕະຫຼາດ.

2. ການນໍາທົມ:

- ຮັບສະໝັກ, ຝຶກອົບຮົມ ແລະ ພັດທະນາທົມຂາຍໃຫ້ມີປະສິດທິພາບ.
- ດໍາເນີນການປະເມີນຜົນການປະຕິບັດວຽກງານຢ່າງສະໝໍ່າສະເໝີ ແລະ ໃຫ້ຄໍາຕໍານິຕິຊົມຢ່າງສ້າງສັນ.
- ສ້າງບັນຍາກາດການປະຕິບັດວຽກງານຢ່າງສ້າງສັນ ແລະ ສົ່ງເສີມການເຕີບໂຕທາງດ້ານວິຊາຊີບ.

3. ການປະເມີນປະສິດທິພາບ:

- ຕິດຕາມຕົວຊີ້ວັດການຂາຍ ແລະ ກະກຽມລາຍງານສໍາລັບຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ.
- ຮັບຮອງຜົນການຂາຍຕ້ອງໄດ້ເກີນກວ່າທີ່ KPI ກໍານົດ.
- ວິເຄາະຂໍ້ມູນການຂາຍເພື່ອລະບຸແນວໂນ້ມ ແລະ ໂອກາດໃນການປັບປຸງ.
- ດໍາເນີນການແກ້ໄຂເມື່ອຈໍາເປັນເພື່ອຮັບປະກັນວ່າເປົ້າໝາຍການຂາຍຈະບັນລຸຜົນ.

4. ການບໍລິຫານຄວາມສໍາພັນກັບລູກຄ້າ:

- ສ້າງ ແລະ ຮັກສາຄວາມສໍາພັນທີ່ດີກັບລູກຄ້າຄົນສໍາຄັນ ແລະ ພາກສ່ວນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ.
- ແກ້ໄຂບັນຫາ ແລະ ການຮ້ອງທຸກຂອງລູກຄ້າຢ່າງທັນການ ແລະ ມີປະສິດທິພາບ.
- ຮັບປະກັນວ່າທົມຂາຍໃຫ້ການບໍລິການ ແລະ ໃຫ້ຄວາມຊ່ວຍເຫຼືອລູກຄ້າເປັນຢ່າງດີ.

5. ການວິໄຈ ແລະ ການວິເຄາະຕະຫຼາດ:

- ຕິດຕາມແນວໂນ້ມຂອງອຸດສາຫະກໍາ, ຂໍ້ກໍານົດ ແລະ ກິດຈະກຳຄູ່ແຂ່ງຂັນ.

- ດຳເນີນການວິໄຈຕະຫຼາດເພື່ອກຳນົດໂອກາດທາງທຸລະກິດໃໝ່ໆ ແລະ ກຸ່ມລູກຄ້າເປົ້າໝາຍ.
- ໃຊ້ການວິເຄາະຂໍ້ມູນເພື່ອປັບປຸງການຂາຍ ແລະ ເພື່ອເຮັດໃຫ້ລູກຄ້າເພິ່ງພໍໃຈ.

ເງື່ອນໄຂຂອງຜູ້ສະໝັກ:

- ມີປະສົບການການຂາຍປະກັນໄພຢ່າງນ້ອຍ 3-5 ປີໃນຕໍາແໜ່ງຜູ້ຈັດການ.
- ມີຄວາມຮູ້ແບບເລິກເຊິ່ງທາງດ້ານຜະລິດຕະພັນປະກັນໄພ, ການບໍລິການ ແລະ ຕະຫຼາດທຸລະກິດ.
- ມີທັກສະການເປັນຜູ້ນຳ, ການສື່ສານ ແລະ ການປະຕິສຳພັນກັບຜູ້ອື່ນທີ່ດີ
- ຄວາມສາມາດໃນການວິເຄາະ ແລະ ປະເມີນຂໍ້ມູນການຂາຍຢ່າງມີປະສິດທິພາບ
- ມີຄວາມຄຸ້ນເຄີຍກັບການໃຊ້ຊອບແວການຈັດການຂາຍ ແລະ ລະບົບ CRM

ຕໍາແໜ່ງນີ້ອາດຕ້ອງເດີນທາງເພື່ອພົບປະກັບລູກຄ້າ ແລະ ກິດຈະກຳຕ່າງໆ ໃນຂອບເຂດຂອງວຽກງານ.