Специальность: 38.02.04 Коммерция

Квалификация: ***менеджер по продажам***

Профессиональная деятельность менеджера направлена на управление товарными запасами и потоками; на проведение маркетинговых исследований рынка, разработку и реализацию маркетинговых решений; на организацию сбытовой политики и повышение конкурентоспособности организации и товаров.

Сфера деятельности менеджера по продажам

- государственные торговые организации
- промышленные предприятия
- частные коммерческие организации
- сфера общественного питания

Квалификационная характеристика менеджера по продажам

Менеджер по продажам должен обладать общими и профессиональными компетенциями:

– участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции;

– управлять товарными запасами и потоками, размещать товарные запасы на хранение;

– принимать товары по количеству и качеству;

– участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений;

– реализовывать сбытовую политику организации, оценивать конкурентоспособность товаров.

Менеджер по продажам осуществляет организацию труда и управления, в том числе информационно-коммуникационных технологий, обеспечивает условия для эффективной коммерческой деятельности предприятия, разрабатывает стратегические планы по маркетинговым исследованиям рынка.