

۷ ویژگی یک مدیر فروش موفق



مدیر فروش نقشی کلیدی در موفقیت تیم فروش و مهم تر از آن موفقیت سازمان دارد. دستیابی به نتایج استثنایی در فروش یکی از نشانه های قوی و مؤثر بودن یک مدیر فروش است. یک مدیر فروش خوب باید بتواند مهارت‌های مورد نیازش را بیاموزد و استفاده کند. او باید بتواند تیمی بوجود آورد که در شرایط سخت رقابتی، منسجم باشد و بتواند فرصت‌های فروش موفق را به صورت مستمر ایجاد کند. این تواناییها نیازمند داشتن ویژگی‌هایی شخصیتی که در این مقاله می خواهیم آنها را بررسی کنیم.

۱- داشتن دید استراتژیک یا توانایی هدفگذاری و مشخص کردن انتظارات

یک مدیر فروش قوی باید به خوبی بتواند درک استراتژیک داشته باشد یعنی کلان نگر و دور نگر باشد و شرایط محیطی و درونی را متوجه شود و براساس آن راه موفقیت را ترسیم کند. او باید بتواند مسیر و جهت تیم فروش را مشخص کند و انتظارات را مشخص نماید. یعنی انتظاراتی را که از تک تک اعضای تیم دارد را بداند و هم به صورت فردی و هم به صورت گروهی اعضای تیم را به سمت هدف هدایت کند.

صداقت و واقعی بینی مدیر فروش درباره اهداف و انتظارات باعث می شود تا تک تک اعضای تیم بدانند بابت چه چیزی باید پاسخگو باشند و در مقابل بدانند بابت چه چیزهای تشویق می شوند و بابت چه چیزهایی تنبیه می شوند. برای هدفگذاری مؤثر مدیر فروش باید از **هدفهای SMART** استفاده کند یعنی هدفهایی که خاص، قابل اندازه گیری، قابل دستیابی، واقع گرایانه و متناسب با زمان باشد.

مدیر فروش باید از هدفهای SMART استفاده کند یعنی هدفهایی که خاص، قابل اندازه گیری، قابل دستیابی، واقع گرایانه و متناسب با زمان باشد.

۲- توانایی آموزش دادن و مربیگری

مدیران فروش باید در زمینه محصولات و فرایندهای سازمان متخصص باشند و بنابراین باید بتوانند دانش خود را به اعضای تیم فروش انتقال دهند. بنابراین باید بتوانند راه را برای اعضای تیم فروش باز کنند که دارای اعتماد به نفس برای حل مسائل و تصمیم گیری شوند.

مربیگری مستمر نشان دهنده تعهد آنهاست. مربیگری تطبیقی کمک می کند تا مدیر فروش بتواند متوجه نیازهای تک تک تیم فروش شود و راهنماییهای ارزشمندی به آنها بکند. این امر نشان دهنده توان مدیری در استفاده از گستره تکنیکهای فروشی است که منجر به موفقیت می شود.

خبره شدن در راهنمایی و بازخور سازنده و منظم کار دشواری است اما برای ایجاد اعتماد در کارکنان فروش بسیار مهم است.

۳- ارزیابی عملکرد فروش

چشم برداشتن از فرایندهای فروش و تمرکز بر آنچه که موجب دستاوردهای فروش می شود، ایجاد کننده یک سیستم مدیریت فروش مؤثر است. ارزیابی عملکرد تیم فروش براساس شاخص ها و سنجه ها به مدیران فروش کمک می کند هم به صورت کمی و هم به صورت کیفی به اهداف فروش دست پیدا کنند. در این صورت آنها بهتر می توانند به پیش بینی فرصتها یا عدم قطعیت ها و پیدا کردن راه حل برای آنها در زمانی مناسب بپردازند. حتی یک بهبود کوچک مثبت در ارتباطات نظیر موافقت کردن برای پیگیری یک سرخ، یا ارسال یک پیشنهاد می توان مشوقی برای ایجاد یک نتیجه موفق باشد.

بازخور منظم و مستمر درباره عملکرد اعضای تیم، هم برای مدیران و هم برای کارشناسان فروش منافع زیادی دارد. بازخور سازنده، کمک زیادی به مشارکت مدیر فروش در توسعه کارکنانش می کند.

۴-ارتباط مستمر

برقراری ارتباط یکی از وظایف اصلی مدیر است. ارتباطات قوی موجب ترویج و تبادل بازخورها، پیشنهادهای و ایده ها با هریک از اعضای تیم فروش می شود و سبب استفاده مؤثر آنها از فرایندها و ابزارهای فروش می شود چرا که هریک از اعضای تیم به خوبی به نقش خود واقف هستند. این وضعیت نشان می دهد چقدر مدیر فروش توانسته خلاقیت را تشویق کند و به تیم برای رشد و یادگیری کمک کند و تیمی منسجم ایجاد کند.

۵-مدیریت از طریق رهبری

همچنین توان رهبری تیم فروش، یکی از ویژگیهای مهم مدیر فروش موفق است. تأثیرگذاری بر توان تک تک کارشناسان فروش موجب رسیدن آنها به هدفشان در فروش با فراتر رفتنشان می شود. مدیران فروش باید قادر باشند تا فرهنگ فروشی متمرکز بر دستیابی به اهداف فروش و عملکرد عالی را ترویج دهند. توجه دائمی به بهبود مستمر همراه با گامهای کوچک و افزایشی و روان کردن فرایندهای فروش، موجب ایجاد انگیزه و اعتماد در تیم فروش می شود.

۶-تشویق پیشرفت

همانطور که مدیران فروش برای این که رهبر بهتری شوند تلاش می کنند، آنها باید از اهمیت حفظ تعهد و دستیابی به اهداف دفاع کنند. به منظور باز کردن راه برای بهبود عملکرد اعضای تیم فروش، لازم است زمان مناسبی برای فرصتهای آموزشی و تحصیلی اختصاص داده شود تا مهارتهای اعضای تیم فروش افزایش یابد و مسیر برای رشد حرف ای آنها هموار شود.

همزمان لازم است مدیران عملکرد خود را هم از طریق توسعه فردی بهبود دهند. همچنین لازم است آنها برای کارهای اضافی که موجب پیشرفت می شود. مشتاق باشند.

۷- استخدام افراد با استعداد

علاوه که باید به بهبود عملکرد اعضای تیم پرداخته شود، مدیران فروش مسئول جذب افراد با استعداد هم هستند. فرایند جذب شامل شناسایی، استخدام، توسعه و حفظ بهترین افراد در دسترس برای فروش است. به این معنا که که ارزیابی مهارتها و همسو سازی خصلتها و نقشهای افراد با سازمان برای موفقیت حیاتی است. **ذات رقابتی، یک مشخصه مهم برای یک کارشناس فروش مناسب است و پیدا کردن کسی که دارای توان ذاتی برای فروش باشد مهم است.**

ایجاد نتایج مستمرحیاتی است و درک سیستم مدیریت فروش اولین قدم برای تبدیل شدن به یک مدیر فروش مؤثر است. متعهد بودن به افزایش مهارت حرفه ای در مواردی که ذکر کردیم منجر به بهره وری بیشتر و سودآوری اعضای تیم فروش می شود. توانایی در حفظ فعالیتهایی که منجر به استمرار رشد می شود، اهمیت زیادی دارد.

توانایی ایجاد ارائه های جذاب و جالب و موجب **جذب مشتری**، یک مهارت اساسی برای تمامی حرفه ای های فروش است.

مسیر شما برای تبدیل شدن به یک مدیر فروش قوی و مؤثر باز است و روش آن توجه به ۷ ویژگی است که دراین مقاله به آنها اشاره کردیم.

۷ ویژگی یک مدیر فروش موفق



www.modamcrm.com