شماره فرم : **ZH-SM-005/01**

**مهندسی فروش چیست ؟**

**یک مهندس فروش با ترکیب دانش فنی و مهارت های فروش به یک سطح تعادل برای برطرف کردن خواسته های مشتری دست میابد. این سطح تعادل به میزان دانش و شناخت محصولی که میخواهد بفروشد بستگی دارد .**

**مشتریان و مخاطبان یک مهندس فروش معمولا کارکنان بخش فنی سازمانهایی هستند ، که کار خرده فروشی انجام نمیدهند. مثال: کارخانه ها ، شرکت های خدمات عمومی ، مقامات محلی ، بیمارستان ها و ...**

**شرح وظایف :**

1. ملاقات حضوری با مشتریان بالقوه
2. ایجاد و حفظ ارتباطات با مشتریان
3. مدیریت و تامین نیاز های مشتریان
4. قانع کردن مشتریان به اینکه کالا و خدمات شما نیاز های آنان را به بهترین وجه برطرف می کند
5. گرداوری خواسته های مشتریان (دفتری که مشتری میتواند در باره کلا نظرش را بدهد و مانند آن)
6. مذاکره درباره شرایط قرارداد و یا مناقصه
7. مذاکره و بستن قرارداد با راضی کردن مشتری به پذیرفتن شرایط قرارداد
8. پیشنهاد سرویسهای خدمات پس از فروش
9. مدیریت مشتریان و حساب آنها
10. آنالیز هزینه و فروش
11. ایجاد گزارش برای دفتر مرکزی
12. حضور در بازارهای هدف فروش محصول
13. ضبط و نگهداری اطلاعات تماس مشتریان
14. همکاری در همآهنگی پروژه های فروش
15. پشتیبانی از بازاریابی ، با شرکت در نمایشگاه ها ، کنفرانس ها و سایر رخدادهای بازاریابی
16. ارائه پیشنهادات فنی و توضیح نحوه برآورده شدن نیازهای مشتریان با کالای تولیدی ما
17. تهیه تکنیک های دستیاری پیش از فروش و آموزش های محصول
18. همکاری با دیگر اعضای تیم فروش و سایر کارشناسان فنی
19. حل مشکلات مشتریان
20. کمک به طراحی کالاهای سفارشی
21. تهیه ابزار و لوازم ورزشی برای تیم فروش
22. تهیه و نمایش پرزنتیشن فنی برای معرفی محصولات و خدمات به مشتری‌های فعلی و احتمالی
23. مشورت با مشتری‌ها و مهندس‌های طراح برای ارزیابی نیازهای فنی مشتری و تعیین نیازهای سیستم
24. مشارکت با تیم فروش برای درک بهتر نیازهای مشتری و ارائه خدمات پس از فروش
25. تمدید سفارش خرید مشتری و هماهنگی ارسال و تحویل سفارش
26. برنامه‌ریزی تولید و اصلاح محصولات برای تأمین نیازهای مشتری
27. نصب محصول برای کمک به حل مشکلات مشتری
28. پیشنهاد مواد اولیه و ماشین‌آلات جدید به مشتری برای کاهش هزینه‌ها و یا افزایش تولید
29. کمک به تحقیق و توسعه محصولات جدید