

مدیر المبيعات

نورة طاع الله



سيرة المبيعات

نورة طاع الله

نوع العمل : قصة قصيرة

الكاتب : مدير المبيعات

تصميم الغلاف : سارة رأفت

تعبئة وتنسيق : عزه كمال

هذا العمل تم تحت إشراف فريق

كيان اللارواية للنشر الإلكتروني

لينك الجروب

جروب اللارواية

لينك البيدج

اللارواية للنشر الإلكتروني

إن تم تحميل هذا العمل من موقع آخر أو مكان آخر فيعد إنتهاكا لحقوقنا وسرقة أعمالنا وسرقة
حق المؤلف

هيا نقرأ الكتاب باللغة العربية

هل تعلم يا بني من هو مدير مبيعات؟

مدير المبيعات هو الشخص الذي يقود فريق البيع داخل الشركة أو المتجر.

وظيفته الأساسية هي مساعدة الفريق على بيع المنتجات أو الخدمات بطريقة جيدة ومنظمة، والتأكد من رضا الزبائن.

يمكن أن يعمل مدير المبيعات في شركة تباع الملابس، أو الألعاب، أو السيارات، أو الأجهزة الإلكترونية، أو حتى في شركات الطعام والدواء.

يقوم مدير المبيعات بالعديد من الأعمال المهمة، ومنها:

1.تنظيم فريق البيع

يجتمع مع البائعين ويشرح لهم طريقة العمل، ويقسم المهام بينهم، ويخبرهم بالأهداف اليومية أو الشهرية.

مثال:

هذا الموظف يساعد الزبائن.

وهذا يرتب المنتجات.

وهذا يتابع الطلبات.

2/متابعة الزبائن

يهتم بمعرفة رأي الزبائن:

هل أعجبته المنتجات؟

هل وجدوا ما يريدونه؟

هل كانت الخدمة جيدة؟

لأن الزبـون السـعيد يعود للشراء مرة أخرى.

3/ زيادة المبيعات

يفكر في طرق تجعل الناس يشترون أكثر،
مثل:

تقديم عروض وتخفيضات.

وضع المنتجات بشكل جميل.

الإعلان عن المنتجات الجديدة.

4/ تدريب الموظفين

يعلم فريقه كيف يتحدثون بلطف مع الزبائن
وكيف يساعدونهم بسرعة واحترام.

5/ حل المشكلات

إذا حدثت مشكلة بين زبون وموظف أو حدث نقص في المنتجات، يساعد في إيجاد حل مناسب بسرعة.

6/ مراقبة المنتجات

يتأكد من وجود البضائع الكافية داخل المتجر أو الشركة، وأن المنتجات مرتبة ونظيفة.

يمكن أن يعمل في أماكن كثيرة مثل:

المتاجر الكبيرة- شركات الملابس-
شركات الهواتف- محلات الألعاب-
شركات السيارات- الأسواق التجارية-
الشركات الإلكترونية

يستخدم مدير المبيعات:

الحاسوب- الهاتف- دفاتر الملاحظات-
برامج الحسابات والمبيعات- الجداول
والتقارير

الصفات التي يجب أن يمتلكها مدير
المبيعات

١ / القيادة

لأنه يقود فريقًا من الموظفين.

٢ / حسن الكلام

حتى يتحدث مع الزبائن والموظفين
بطريقة جميلة.

٣ / الذكاء وسرعة التفكير

ليحل المشكلات بسرعة.

٤ / التنظيم

حتى يرتب الأعمال والمواعيد جيدًا.

٥/ الصبر

لأن العمل يحتاج إلى التعامل مع أشخاص كثيرين.

تعتبر هذه المهنة مهمة لأن مدير المبيعات يساعد الشركة على:

بيع منتجاتها- كسب المال- إسعاد الزبائن-
تنظيم العمل- تطوير الفريق- ومن دون
مدير مبيعات قد يصبح العمل فوضويًا
وغير منظم- تخيل متجر ألعاب كبيرًا فيه
الكثير من الموظفين والزبائن.

مدير المبيعات يشبه قائد الفريق:

يساعد الموظفين:- يتأكد أن الألعاب
موجودة ومرتببة- يرحب بالزبائن- يحل
المشكلات- يجعل المتجر ناجحًا.

مهنة مدير المبيعات ليست سهلة دائمًا،
لأنها تحتاج إلى:

تركيز- مسؤولية- تفكير سريع- التعامل مع
الناس طوال اليوم

لكنها مهنة ممتعة لمن يحب التنظيم والقيادة
والتواصل مع الآخرين.

الطفل إذا أراد أن يصبح مدير مبيعات
يمكنه أن يتعلم:

الرياضيات- التواصل الجيد- استخدام
الحاسوب- العمل الجماعي- إدارة الوقت-
مهارات البيع

معلومات ممتعة عن مدير المبيعات
أحيانًا يسافر لزيارة فروع أخرى.
يحضر اجتماعات مهمة.
يساعد في اختيار المنتجات الجديدة.
يشارك في وضع الإعلانات والعروض.
مدير المبيعات شخص مهم يساعد الشركة
على النجاح من خلال تنظيم فريق البيع
وخدمة الزبائن بطريقة ممتازة.
وهو قائد ذكي ومنظم يحب التعاون والعمل
مع الناس، ويساعد الجميع على تحقيق
النجاح.

هيا نقرأ الكتاب باللغة الإنجليزية

Do you know, my son, who a sales manager is?

A sales manager is the person who leads the sales team within a company or store.

Their primary job is to help the team sell products or services in an effective and organized manner, and to ensure customer satisfaction.

A sales manager can work in a company that sells clothes, toys, cars, electronics,

or even in food and pharmaceutical companies.

A sales manager performs many important tasks, including:

.1Organizing the sales team

They meet with the salespeople, explain the work process, divide tasks among them, and inform them of daily or monthly goals.

Example:

This employee helps customers.

This one arranges the products.

This one tracks orders.

.2Following up with customers

They are interested in knowing customer feedback:

Did they like the products?

Did they find what they were looking for?

Was the service good?

Because a happy customer is more likely to return.

.3Increasing sales

They think of ways to encourage people to buy more, such as:

Offering promotions and discounts.

Displaying products attractively.

Announcing new products.

.4Staff Training

Teaches their team how to speak politely to customers and how to assist them quickly and respectfully.

.5Problem Solving

If a problem arises between a customer and an employee, or if there is a product shortage, they help find a suitable solution quickly.

.6Product Monitoring

Ensures that there are sufficient stock in the store or company, and that the products are organized and clean.

They can work in many places, such as:

Large stores

Clothing companies

Phone companies

Toy stores

Car dealerships

Markets

Electronics companies

A sales manager uses:

Computers

Telephones

Notebooks

Accounting and sales software

Spreadsheets and reports

Qualities a sales manager should possess

1. Leadership

Because they lead a team of employees.

2. Excellent communication skills

To speak to customers and employees in a pleasant manner.

3. Intelligence and quick thinking

To solve problems quickly.

4. Organization

To organize tasks and appointments effectively.

5. Patience

Because the job requires dealing with many people.

This profession is important because the sales manager helps the company:

Sell its products

Make money

Satisfy customers

Organize the work

Develop the team

Without a sales manager, the work could become chaotic and disorganized.

Imagine a large toy store with many employees and customers.

The sales manager is like a team leader:

Helps the employees

Ensures that the toys are available and organized

Welcomes customers

Solves problems

Makes the store successful

The sales manager profession is not always easy, as it requires:

Focus

Responsibility

Quick thinking

Dealing with people all day long

But it is an enjoyable profession for those who enjoy organization, leadership, and communication. If a child wants to become a sales manager, they can learn:

Mathematics

Good communication skills

Computer skills

Teamwork

Time management

Sales skills

Fun facts about sales managers:

Sometimes they travel to visit other branches.

They attend important meetings.

They help in selecting new products.

They participate in creating advertisements and promotions.

A sales manager is an important person who helps the company succeed by organizing the sales team and providing excellent customer service.

They are a smart and organized leader who enjoys collaborating and working with people, and helps everyone achieve success.