



Titulli i pozicionit: **Menaxhere SHITJE**

Departamenti: **Departamenti Marketing dhe Shitje**

- **Funksionet Bazë dhe qëllimi i përgjegjësive:**

- ✓ Identifikimi i klienteve,
- ✓ Prezantimi i produkteve Segafredo
- ✓ Kryerja e negociatave me klientet dhe finalizimi i kontratave të bashkepunimit dhe shitjes në prani të **Supervizores**.
- ✓ Menaxhimi i klienteve ekzistues dhe koordinimi i suportit ndaj tyre për çdo problematike të hasur.
- ✓ Përgjegjëse për **kontaktin me klientet**.
- ✓ Ndjek çdo detyrë të caktuar nga **Supervizorja e Departamentit**.

- **Raporton tek: Supervizorja e Shitjes & Marketing**

- **Përgjegjësitë kryesore :**

1. Mbarevajtja e Klientin nga kontakti i parë deri të shërbimi profesional.
2. Studimi i nevojave të tregut sipas zonave të mbulimit, identifikimi dhe gjetja e klienteve të rinj.
3. Prezantimi dhe njohja e klienteve me produktet e brandit Segafredo Zanetti
4. Kryerja e negociatave me klientin, përcaktimi i kushteve specifike të kontratës dhe finalizimi i saj në prani të Supervizores.
5. Menaxhimi i kushteve të kontratës pas nënshkrimit.
6. Kontakton në mënyrë të vazhdueshme klientin për të ndjekur ecurinë dhe problematikën.
7. Informon në kohë reale Supervizoren e Shitjes & Marketing, për kontaktet gjatë ditës.
8. Kryen plotësimin e databazës së të dhënave për klientet (Raportimi ditor/mujor, Kontakts in Working, Kontakts Pending).
9. Bashkepunon dhe informon Supervizoren e Shitjes & Marketing të shoqërisë në lidhje me gjendjen fizike të aseteve në përdorim nga ky i fundit.
10. Ndjek në mënyrë të vazhdueshme ecurinë e likuidimeve për klientet e vet dhe sigurohet që për çdo rast situatë e rëndësishme me klientin të jetë sa më e qartë.