

## 영업 직무 Profile

### ■ 개요

<b>영업</b>	상품과 서비스를 고객에게 적절한 경로와 도구를 활용하여 제공하고 판매를 촉진함으로써 고객만족 실현과 회사이익을 도모하는 종합적인 활동이다.
<b>영업사원</b>	상기 영업활동을 수행하는 사람으로서 영업사원은 담당지역에서 회사를 대표하는 막중한 책임과 역할이 있다.

### ■ 주요 업무내용

<b>상품홍보 및 판매활동</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 고객에게 상품 및 서비스를 홍보하고 최종 구매가 이루어지도록 노력한다.</li> <li>· 효과적인 제안서를 작성하여 고객에게 제공하고 이를 조정·반영한다.</li> </ul>
<b>영업관리 및 고객관리</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 과학적인 고객분석 및 유통채널 관리로 원활하고 효과적인 영업활동을 수행한다.</li> <li>· 기존고객의 이탈을 방지하고 지속적인 거래관계를 유지한다</li> <li>· 신규고객을 확보하고 계속 거래가 불가능한 경우는 거래종료를 추진한다.</li> </ul>
<b>채권관리</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 담당지역의 고객이 대금정산에 문제가 없도록 수금관리를 철저히 수행한다.</li> <li>· 재정적 문제가 예상되는 고객에 대해 사전예방 및 사후조치를 시행한다.</li> </ul>

### ■ 직무관련 역량

<b>의사소통</b>	고객과의 커뮤니케이션을 원활하게 진행할 수 있어야 하며, 사람을 설득할 수 있는 언어구사력을 갖추고 있다. 또한 정보를 수집하여 그 핵심을 잘 전달할 수 있다.
<b>문제해결</b>	고객과의 의사소통을 통하여 고객의 문제를 파악하고 이를 해결할 수 있는 능력을 갖추고 있으며, 논리적 사고와 적용 능력으로 융통성 있는 판단을 할 수 있다.
<b>수리능력</b>	기초 통계자료를 이해하고 분석하며 도표를 작성하고 이를 설명할 수 있다.
<b>대인관계능력</b>	고객을 대하는 성실한 자세, 신뢰할 수 있는 태도, 책임감 있는 자세가 요구되며, 투철한 서비스정신을 갖추고 있다.
<b>정보수집</b>	경제동향 및 경쟁사에 대한 정보를 지속적으로 파악하고 대응할 수 있다.
<b>정보처리</b>	컴퓨터를 능숙하게 활용가능하며 데이터를 이용한 정보처리 및 다양한 매체나 채널을 이용할 수 있는 능력을 갖추고 있다.
<b>조직이해</b>	회사의 방침과 목표를 잘 이해하고 이에 부응하여 업무를 수행할 수 있다.
<b>상품지식</b>	상품의 용도, 장·단점, 제원, 가격 등을 숙지하고 있으며, 필요 시 정보를 신속하게 검색, 확인 할 수 있다.
<b>직업 윤리</b>	직업인으로서의 기본적인 근로 윤리 및 사회 구성원으로서의 공동체 의식을 갖추고 있으며, 사규에 어긋나지 않도록 몸가짐을 단정히 하여 업무를 수행한다.
<b>체력 및 정신력</b>	역동적인 활동을 수행할 수 있는 강인한 체력과 정신력을 갖추고 있고 어떤 어려움도 극복할 수 있는 도전정신을 가진다.

### ■ 학력

- 4년제 대졸 이상의 학력 소지자

### ■ 직무관련 경력 및 경험

- 제품 또는 서비스 영업 및 영업관리