

رئيس قسم التسويق والمبيعات

المهام والواجبات والمسؤوليات :

- إعداد وتنفيذ السياسات والخطط التسويقية لمنتجات الإدارة الزراعية بالأسواق المحلية وفق إستراتيجية الإدارة العامة .
- العمل على تصدير التمور إلى خارج المملكة العربية السعودية وفق آليات متميزة ومناسبة .
- دراسة الأسواق التي تتعامل فيها الإدارة الزراعية بهدف تحديد المزيج التسويقي المناسب والمنتجات الزراعية وفقاً لأنواعها وأفضل الاستراتيجيات التسويقية .
- توفير بيانات ومعلومات هامة لإدارة الاستثمار عن متطلبات العملاء للأخذ بها عند وضع خطط لتنفيذ المشروعات المستقبلية.
- الإشراف على أعمال المرؤوسين وتوجيههم وتقدير أدائهم والعمل على تطوير الأداء من خلال التدريب العملي والنظري .
- إعداد وإدارة منافذ البيع الخاصة بتسويق التمور سواء البيع بالتجزئة أو البيع بالجملة .

متطلبات الوظيفة :

• المؤهلات العلمية :

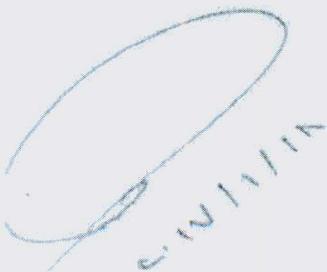
ماجستير أو بكالوريوس إدارة أعمال تخصص تسويق.

• الخبرات العملية :

خبرة لا تقل عن ٥ سنوات في مجال التسويق.

• المهارات والقدرات :

- القدرة على التخطيط وتنظيم وقيادة فرق مبيعات وتقدير أدائها وتطوير إمكاناتها.
- القدرة على تنظيم عمليات التسويق لمختلف المنتجات الزراعية.
- التمتع بقوة الملاحظة ورصد ردود الفعل واستنتاج المبررات والندوات.
- التمتع بقوة العزم لتحقيق الأهداف والديناميكية والتفكير السريع واتخاذ القرارات في ظروف عدم توفر المعلومات الكافية.
- القدرة على التعامل في بيئه متعددة الثقافات.
- إجاده اللغتين العربية والإنجليزية.
- الإلمام باستخدام الحاسب الآلي في تحليل البيانات واستخراج المؤشرات.



٢٠١٦/٧/٢٣

- المهارات والقدرات :
 - القدرة على التخطيط والتنظيم والتنسيق والمتابعة اليومية لبرامج التنفيذ واتخاذ القرارات الفورية .
 - القدرة على العمل تحت ضغوط مختلفة .
 - قوة الشخصية وقدرة على التحمل والعمل لفترات طويلة .
 - القدرة على التعامل في بيئة متعددة الثقافات .
 - إجادة اللغتين العربية والإنجليزية .
 - الحصول على دورات تدريبية في إدارة مشاريع زراعية .
 - الإلمام باستخدامات الحاسب الآلى ذات العلاقة.



٢٠١٦/١١/٢٥