

رئيس قسم التسويق والمبيعات

المهام والواجبات والمسئوليات :

- 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 المرووسين وتوجيههم وتقييم 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 وتقييم أدائها وتطوير إمكاناتها.
- القدرة على تنظيم عمليات التسويق لمختلف المنتجات الزراعية.
- التمتع بقوة الملاحظة ورصد ردود الفعل واستنتاج المبررات والدوافع.
- التمتع بقوة العزيمة لتحقيق الأهداف والديناميكية والتفكير السريع واتخاذ القرارات في ظروف عدم توفر المعلومات الكافية.
- القدرة على التعامل في بيئة متعددة الثقافات.
- إجادة اللغتين العربية والإنجليزية.
- الإلمام باستخدام الحاسب الآلي في تحليل البيانات واستخراج المؤشرات.

٢٠١٧/١١/١٨

• 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 الآلي ذات العلاقة .

٢٠١٨ / ١ / ١٨