

Logo	<b>QUY ĐỊNH VỀ CHỨC NĂNG, TỔ CHỨC VÀ QUY CHẾ HOẠT ĐỘNG PHÒNG KINH DOANH</b>	
	Mã tài liệu: ORG-QC-Quy Chế Hoạt động Phòng Kinh doanh	Lần ban hành: 01

## Chương I QUY ĐỊNH CHUNG

### Quy định chung:

Bản Quy định này quy định chức năng, cơ cấu tổ chức, quy chế hoạt động của Phòng Kinh doanh, mối quan hệ với các phòng/ban trong Công ty và với các tổ chức bên ngoài công ty.

Đảm bảo cho các cá nhân, bộ phận trong Phòng Kinh doanh của công ty biết và thực hiện đúng công việc của mình, tránh chồng chéo, đổ lỗi.

## Chương II CHỨC NĂNG VÀ PHÂN CÔNG PHÂN NHIỆM

### Điều 1: Chức năng hoạt động:

**Phòng Kinh doanh** có chức năng hoạch định chiến lược, chính sách, tổ chức thực hiện, kiểm tra giám sát và tham mưu cho Giám đốc các vấn đề liên quan đến công tác marketing sản phẩm, bán hàng và chăm sóc khách hàng, cụ thể:

#### 1. Quản lý hoạt động bán hàng

- Hoạch định chiến lược bán hàng theo mục tiêu chiến lược của phòng
- Tổ chức và quản lý triển khai bán hàng để đạt doanh thu theo mục tiêu hoạch định
- Tổng hợp, phân tích thông tin kinh doanh

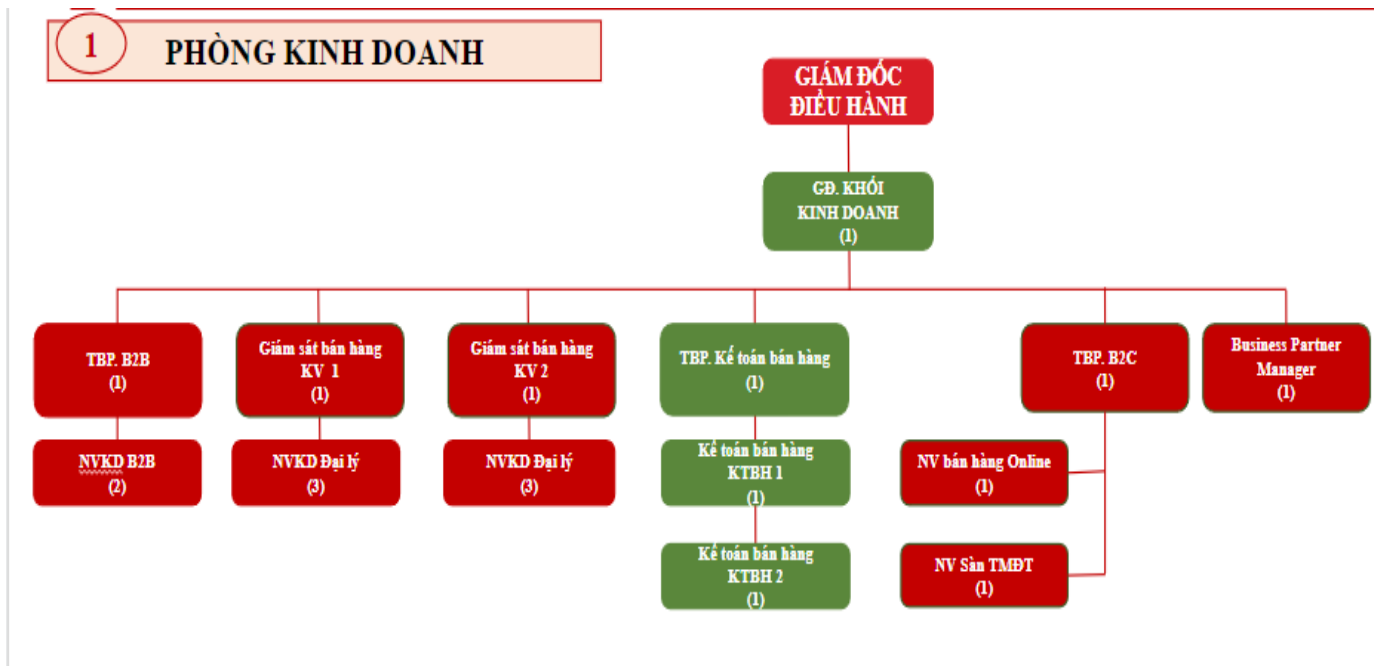
#### 2. Quản lý hoạt động Marketing

- Nghiên cứu thị trường và đối thủ cạnh tranh
- Hoạch định và quản lý triển khai các chương trình tổ chức sự kiện, hội thảo, điểm trình diễn

#### 3. Quản trị điều hành hoạt động phòng Kinh doanh.

- Hoạch định tổ chức, lãnh đạo và kiểm soát hoạt động của phòng.
- Quản lý hành chính nhân sự phòng.
- Hoạch định và quản lý ngân sách hoạt động phòng.

### Điều 2: Sơ đồ tổ chức:



Logo	<b>QUY ĐỊNH VỀ CHỨC NĂNG, TỔ CHỨC VÀ QUY CHẾ HOẠT ĐỘNG PHÒNG KINH DOANH</b>	
	Mã tài liệu: ORG-QC-Quy Chế Hoạt động Phòng Kinh doanh	Lần ban hành: 01

**Điều 3: Phân công phân nhiệm**

Hoạt động	Chức năng & nhiệm vụ	Chịu trách nhiệm	Người nhận báo cáo	Người phối hợp
Quản lý hoạt động bán hàng	<b>1. Hoạch định chiến lược bán hàng theo mục tiêu công ty đưa ra:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Xây dựng kế hoạch bán hàng năm/ quý/ tháng theo kế hoạch của công ty</li> <li>Xây dựng kế hoạch phối hợp với các phòng ban khác.</li> </ul>	- Quản lý bán hàng	- Giám đốc Kinh doanh	- Nhân sự BP Kinh doanh - Nhân sự các phòng ban khác
	<b>2. Thực hiện triển khai bán hàng để đạt doanh thu theo mục tiêu công ty đưa ra:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Tổ chức triển khai các kế hoạch bán hàng của phòng.</li> <li>Phối hợp với Marketing tổ chức bán hàng trong hội thảo, điểm trình diễn.</li> <li>Phối hợp với kho vận giao hàng theo quy định công ty.</li> </ul>	- Quản lý bán hàng - NVBH	- Giám đốc Kinh doanh	- Nhân sự BP Kinh doanh - Thủ Kho - NVGH
	<b>3. Giám sát, quản lý, khai thác kênh phân phối, vùng thị trường</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Tổng hợp và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo ngày, tuần, tháng, năm.</li> <li>Tổng hợp và báo cáo thông tin khiếu nại, phản hồi của khách hàng</li> <li>Điều chỉnh kế hoạch bán hàng theo quy định công ty.</li> </ul>	- Quản lý bán hàng - NVBH	- Giám đốc Kinh doanh	Nhân sự BP Kinh doanh
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Chăm sóc khách hàng sau bán</li> <li>Đề xuất các giải pháp cải tiến dịch vụ khách hàng.</li> <li>Đề xuất các phương pháp để nâng cao hiệu suất và hoàn thành mục tiêu kinh doanh.</li> </ul>	- Quản lý bán hàng - NVBH	- Giám đốc Kinh doanh	- Nhân sự BP Kinh doanh
Quản lý hoạt động Marketing	<b>1. Hoạch định chiến lược marketing cho công ty</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Lên kế hoạch chiến lược phân phối sản phẩm</li> <li>Lên kế hoạch phát triển kênh phân phối</li> <li>Lên kế hoạch các chương trình khuyến mãi</li> <li>Lên kế hoạch xây dựng thương hiệu công ty</li> </ul>	- Giám đốc Kinh doanh	- Giám đốc	- BP Sản xuất/ Nhà máy
	<b>2. Quản lý và triển khai các</b>	- Nhân viên	- Giám đốc	- NV BP Kinh

<b>Logo</b>	<b>QUY ĐỊNH VỀ CHỨC NĂNG, TỔ CHỨC VÀ QUY CHẾ HOẠT ĐỘNG PHÒNG KINH DOANH</b>	
	Mã tài liệu: ORG-QC-Quy Chế Hoạt động Phòng Kinh doanh	Lần ban hành: 01

	<p><b>chương trình Marketing</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Quản lý, triển khai và kiểm soát phân phối sản phẩm trọng tâm, sản phẩm mới theo chiến lược công ty.</li> <li>- Quản lý, triển khai và kiểm soát việc ổn định, mở rộng, kênh phân phối.</li> <li>- Quản lý, triển khai và kiểm soát chương trình khuyến mãi thực hiện đúng kế hoạch đặt ra.</li> <li>- Quản lý, triển khai và kiểm soát xây dựng thương hiệu của công ty và thương hiệu của sản phẩm</li> <li>- Tổng hợp, báo cáo các chương trình Marketing và đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động marketing.</li> </ul> <p><b>3. Nghiên cứu thị trường và đối thủ cạnh tranh</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân tích để hiểu điểm mạnh, điểm yếu, thách thức, cơ hội của công ty và các đối thủ cạnh tranh khác.</li> <li>- Nghiên cứu, phân tích thị trường, nhu cầu khách hàng.</li> <li>- Phát triển thị trường cho các sản phẩm mới theo kế hoạch được giao.</li> </ul>	Marketing (phụ trách CTKM)	Kinh doanh	doanh - BP Kế toán
	<p><b>4. Quản trị ngân sách Marketing theo phân quyền của công ty</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Lên kế hoạch ngân sách các chương trình marketing theo chiến lược công ty.</li> <li>- Tổ chức thực hiện các chương trình marketing theo chiến lược công ty.</li> <li>- Báo cáo tình hình thực hiện ngân sách Marketing.</li> </ul>	- Giám đốc Kinh doanh	- Giám đốc	- BP TCKT
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hoạch định chương trình tổ chức sự kiện, hội thảo, điểm trình diễn theo chiến lược của công ty</li> <li>- Quản lý, triển khai và kiểm soát chương trình tổ chức sự kiện, hội thảo, điểm trình diễn theo đúng kế hoạch đặt ra.</li> <li>- Tổng hợp, báo cáo các chương trình tổ chức sự kiện, hội thảo, điểm trình diễn và đề xuất các giải pháp cải tiến.</li> </ul>	- Nhân viên marketing (phụ trách tổ chức sự kiện)	- Giám đốc Kinh doanh	- Nhân sự BP Kinh doanh - BP Kế toán