

## KPI TRƯỞNG NHÓM KINH DOANH

Tiêu chí công việc	KPI	Thước đo	Chỉ số/tháng
<b>Lập kế hoạch bán hàng</b>	Căn cứ trên chỉ tiêu doanh số do Trưởng phòng kinh doanh giao, lập kế hoạch bán hàng theo tháng, quý	File	
<b>Quản lý đội nhóm</b>	Thực hiện công việc quản lý và theo dõi hoạt động của đội nhóm, bao gồm: <ul style="list-style-type: none"><li>+ Tuyển dụng và training cho nhân sự mới</li><li>+ Đào tạo nội bộ cho nhân sự trong team</li></ul>	Số lượng	
<b>Xây dựng hệ thống kinh doanh</b>	Tìm hiểu và xây dựng đại lý, nhà phân phối sản phẩm/dịch vụ	Số lượng đại lý	
<b>Báo cáo về hoạt động kinh doanh</b>	Lập báo cáo chi tiết về doanh thu và tình hình kinh doanh của các điểm bán, đại lý bán hàng, cửa hàng, khách hàng B2B, đối tác bán hàng, nhà phân phối, v.vv.. do mình phụ trách để kịp thời điều chỉnh kế hoạch kinh doanh	File	
<b>Tổ chức sự kiện, chiến dịch marketing</b>	Tổ chức các sự kiện, chiến dịch marketing để quảng bá sản phẩm/dịch vụ	Lần	
<b>Kiểm soát và thu hồi công nợ</b>	Báo cáo chi tiết về hoạt động thu hồi công nợ có kèm theo số lượng công nợ thu hồi	File, Lần	