

KPI SALES MANAGER

| TIÊU CHÍ CÔNG VIỆC | KPI | ĐO LƯỜNG | CHỈ SỐ/THÁNG |
|--|--|-------------------|--------------|
| Xây dựng kế hoạch, chiến lược kinh doanh | Xây dựng kế hoạch và chiến lược kinh doanh theo tháng, quý | File | |
| Xây dựng hệ thống kinh doanh | Thiết lập và xây dựng hệ thống các đại lý, nhà phân phối, khách hàng B2B, v.vv.. | Số lượng | |
| Theo dõi doanh thu kinh doanh hàng tháng | Tỷ lệ tăng trưởng doanh thu kinh doanh hàng tháng của phòng ban hoặc khu vực cụ thể | Tỷ lệ % | |
| Hoàn thành mục tiêu kinh doanh | Tỷ lệ hoàn thành mục tiêu kinh doanh của phòng ban hoặc khu vực trong tháng | Tỷ lệ % | |
| Hoạt động kinh doanh | <ul style="list-style-type: none">Tỷ lệ chuyển đổi từ khách hàng tiềm năng sang khách hàng mua/sử dụng sản phẩm dịch vụTỷ lệ mua sản phẩm/dịch vụQuy mô hợp đồng tính theo giá trị và thời gian của phòng ban, khu vực | Số lượng, tỷ lệ % | |

| | | | |
|---------------------------------------|--|----------|--|
| Quản lý đội nhóm | <p>Thực hiện hoạt động quản lý đội nhóm bao gồm:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tuyển dụng và training cho nhân sự mới • Đào tạo nội bộ cho nhân sự trong team | Số lượng | |
| Tổ chức sự kiện, chiến dịch marketing | Tổ chức các sự kiện, chiến dịch marketing để quảng bá sản phẩm/dịch vụ từ đó thu hút khách hàng | Số lượng | |
| Báo cáo công việc hàng tháng, quý | Lập báo cáo công việc theo tháng, quý gửi lên cấp trên | File | |