

## ใบพรรณนาลักษณะงาน และความจำเป็นในการฝึกอบรม

### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อตำแหน่ง ผู้จัดการส่วนขายและการตลาด	แผนก -	ฝ่าย	ส่วนขายและการตลาด
ชื่อตำแหน่งผู้บังคับบัญชาโดยตรง	ชื่อตำแหน่งผู้บังคับบัญชาโดยตรง		
1 รองกรรมการผู้จัดการ	1 ผู้จัดการแผนกการตลาด	2 ผู้จัดการแผนกขายผู้แทนจำหน่ายคอนบม	
	3 ผู้จัดการแผนกขายผู้แทนจำหน่ายคอนล่าง	4 ผู้จัดการแผนกขายต่างประเทศ	
	5 พนักงานประสานงานขายในประเทศ คลังสินค้า กร	6	
	7	8	

### ส่วนที่ 2 ความสามารถในหน้าที่งาน (Functional Competency)

หน้าที่ความรับผิดชอบหลัก	ความสามารถในหน้าที่งาน (Functional Competency)	
	ความรู้และทักษะ (Knowledge & Skills)	คุณลักษณะที่เสริมส่วนบุคคล (personnel Attributes)
1. นำเสนอแผนการขาย และการตลาดประจำปีให้กรรมการผู้จัดกรอนุมัติ		<input checked="" type="checkbox"/> 1 การทำงานเป็นทีม
2. บริหาร และจัดการให้งานการขายบรรลุเป้าหมายที่วางเอาไว้ทั้งในแง่ของราคาและปริมาณ		<input checked="" type="checkbox"/> 2 เปิดใจยอมรับความคิดเห็นที่แตกต่าง
3. จัดทำบทวิเคราะห์ และแผนการปรับปรุงในกรณีที่ไม่สามารถบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ได้		<input checked="" type="checkbox"/> 3 ความเป็นมิตร
4. บริหาร และควบคุมค่าใช้จ่ายด้านการตลาดและงานขายให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับบริษัทฯ บนงบประมาณที่น้อยที่สุด		<input checked="" type="checkbox"/> 4 รับผิดชอบต่อหน้าที่ของตนเองและผู้อื่น
5. บริหารและจัดการพนักงานได้บังคับบัญชา ให้ทำงานให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด		<input checked="" type="checkbox"/> 5 ความใฝ่รู้
6. ออกเยี่ยมเยือนลูกค้าทั้งในและต่างประเทศตามความเหมาะสม		<input checked="" type="checkbox"/> 6 ความซื่อสัตย์
7. งานอื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย		<input checked="" type="checkbox"/> 7 ความมุ่งมั่นในการทำงานให้สำเร็จ
		<input checked="" type="checkbox"/> 8 ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์
		<input checked="" type="checkbox"/> 9 การปรับตัวให้เข้ากับผู้อื่น
		<input checked="" type="checkbox"/> 10 การแก้ปัญหา
		<input checked="" type="checkbox"/> 11 ความเป็นผู้นำ
		<input type="checkbox"/> 12 อื่นๆ ระบุ

### ส่วนที่ 3 ความจำเป็นในการฝึกอบรม

การฝึกอบรมภาคบังคับ	การฝึกอบรมเฉพาะหน้าที่ที่รับผิดชอบ	รหัสเอกสาร
1. การปฐมพยาบาล	1. ใบพรรณนาลักษณะงานผู้จัดการส่วนขายและการตลาด	QD-M7-343
2. ความรู้เบื้องต้น ISO 9001 : 2008	2. การทบทวนข้อตกลงกับลูกค้า	QP-M5-001
3. ความรู้เบื้องต้น มอก. 1395 - 2554	3. การควบคุมการออกแบบ	QP-B1-001
4. 5ส. และ Safety	4. การตรวจรับสินค้าแปรรูปที่ผลิตโดยผู้ผลิตภายนอก	QW-M3-002
	5. การวางแผนกลยุทธ์การตลาด	-
	6. การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย	-
	7. การพยากรณ์การขาย	-
	8. การบริหารนโยบาย Policy Management	-
	9. การบริหารผลิตภัณฑ์	-
	10. การบริหารต้นทุน	-
	11. การวิเคราะห์ทางการเงิน	-
	12. ความรู้ที่จำเป็นอื่น ๆ ในหน้าที่งาน	-

### ส่วนที่ 4 คุณสมบัติของผู้ดำรงตำแหน่ง

เพศ	<input type="checkbox"/> ชาย	<input type="checkbox"/> หญิง	<input checked="" type="checkbox"/> ไม่ระบุ			
	<input checked="" type="checkbox"/> พนักงานขายเดือน	<input type="checkbox"/> พนักงานขายวัน				
อายุ	<input type="checkbox"/> 18 - 21 ปี	<input type="checkbox"/> 21 - 25 ปี	<input type="checkbox"/> 25 - 30 ปี	<input type="checkbox"/> 30 - 35 ปี	<input checked="" type="checkbox"/> 35 ปีขึ้นไป	<input type="checkbox"/> ไม่ระบุอายุ
การศึกษา	<input type="checkbox"/> ม.3 - ม.6	<input type="checkbox"/> ปวช. สาขา	<input type="checkbox"/> ปวศ. สาขา	<input checked="" type="checkbox"/> ปริญญาตรี	<input type="checkbox"/> อื่นๆ ระบุ	สาขา บริหารบุคคลฯ, สังคมศาสตร์ หรือที่เกี่ยวข้อง
ประสบการณ์การทำงาน	<input type="checkbox"/> 0 - 1 ปี	<input type="checkbox"/> 1 - 2 ปี	<input type="checkbox"/> 2 - 3 ปี	<input type="checkbox"/> 3 ปีขึ้นไป	<input checked="" type="checkbox"/> อื่นๆ ระบุ	
ประสบการณ์ทำงานที่เกี่ยวข้อง (ถ้ามี)	7 ปี เกี่ยวกับ การตลาด และ 2 ปี ในระดับผู้บริหาร					
อื่น ๆ	มีบุคลิกที่ทันสมัยและบุคลิกภาพดี ขยันอดทนและสามารถเดินทางไปต่างจังหวัดและต่างประเทศได้					