

ใบพรรณนาลักษณะงาน และความจำเป็นในการฝึกอบรม

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อตำแหน่ง	เจ้าหน้าที่ขายและวางสเปคโครงการ	แผนก	โครงการและค้าปลีก	กอง	ขายและการตลาด
ชื่อตำแหน่งผู้บังคับบัญชาโดยตรง	ชื่อตำแหน่งผู้บังคับบัญชาโดยตรง				
1	ผู้จัดการแผนกโครงการและค้าปลีก	1		2	
2		3		4	

ส่วนที่ 2 ความสามารถในหน้าที่งาน (Functional Competency)

หน้าที่ความรับผิดชอบหลัก	ความสามารถในหน้าที่งาน (Functional Competency)	
	ความรู้และทักษะ (Knowledge & Skills)	คุณลักษณะพิเศษส่วนบุคคล (personnel Attributes)
1. ส่งเสริมและพัฒนาการใช้งานบล็อกแก้วในช่องทางโครงการต่างๆ	- มีความรู้ทางด้านการตลาด	☒ 1 การทำงานเป็นทีม
2. ประสานงานการขายบล็อกแก้วในช่องทางโครงการต่างๆ	- มีทักษะทางด้านคอมพิวเตอร์โปรแกรม Microsoft Office, Autocad	☒ 2 เปิดใจยอมรับความคิดเห็นที่แตกต่าง
3. ส่งเสริมและพัฒนาช่องทางขายให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น	- มีความรู้เกี่ยวกับระบบบริหารงานคุณภาพ ISO 9001-2015	☒ 3 ความเป็นมิตร
4. นำเสนอสินค้าให้กับลูกค้าในช่องทางโครงการและพยายาปิดการขายให้ได้	- สามารถสื่อสารและประสานงานได้ดี	☒ 4 รับผิดชอบต่อน้ำที่ของตนเองและผู้อื่น
5. จัดทำใบเสนอราคาสินค้าในการขายช่องทางแผนกโครงการและค้าปลีก	- มีความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับ มอก. 1395-2562	☒ 5 ความใฝ่รู้
6. ประสานงานกับเจ้าหน้าที่ประสานงานขายในประเทศและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อจัดเตรียมสินค้าและติดตามการส่งมอบให้เรียบร้อยตามเงื่อนไข	- มีความรู้เกี่ยวกับกระบวนการผลิตและติดตั้งงานบล็อกแก้วเบื้องต้น	☒ 6 ความซื่อสัตย์
7. ประสานงานในการจัดเตรียมความพร้อมต่างๆ ของกิจกรรมของแผนก	- มีทักษะในการเจรจาต่อรองการขายสินค้า	☒ 7 ความมุ่งมั่นในการทำงานให้สำเร็จ
8. ใช้หลักการและกิจกรรมทางการตลาดต่างๆ มาพัฒนาช่องทางโครงการ		☒ 8 ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์
9. สร้างและพัฒนาความต้องการใช้งานบล็อกแก้ว		☒ 9 การปรับตัวให้เข้ากับผู้อื่น
10. จัดเตรียมข้อมูลเทคนิคของผลิตภัณฑ์ให้กับโครงการ รวมถึงจัดเตรียมวิธีการติดตั้งและตรวจสอบหน้างานจริงให้การติดตั้งเป็นไปอย่างถูกต้อง		☒ 10 การแก้ปัญหา
11. คิดค้นและพัฒนากระบวนการติดตั้งผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัย รวดเร็ว แข็งแรง และประหยัดค่าใช้จ่ายให้กับผู้ใช้งาน		☒ 11 ความเป็นผู้นำ
12. ร่วมมือกับแผนกประกันฯ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ในกรณีที่พบปัญหาการใช้งานบล็อกแก้วในโครงการต่างๆ เพื่อค้นหาสาเหตุและแนวทางแก้ไขพร้อมป้องกันปัญหา		☒ 12 อื่นๆ ระบุ
13. เสนอและผลักดันการขายสินค้าในช่องทางโครงการและค้าปลีก		
14. ปฏิบัติงานอื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย		

ส่วนที่ 3 ความจำเป็นในการฝึกอบรม

การฝึกอบรมภาคบังคับ	การฝึกอบรมเฉพาะหน้าที่รับผิดชอบ	รหัสเอกสาร
1. การปฐมพยาบาล	- ใบพรรณนาลักษณะงานเจ้าหน้าที่ขายและวางสเปคโครงการ	QD-M7-351
2. ความรู้เบื้องต้น ISO 9001 : 2015	- การทบทวนข้อตกลงกับลูกค้า	QP-M5-001
3. ความรู้เบื้องต้น มอก. 1395 - 2562	- การควบคุมเอกสารและข้อมูล	QP-B7-001
4. 5ส. และ Safety	- การควบคุมบันทึกคุณภาพ	QP-B7-002
	- การตรวจติดตามคุณภาพภายใน	QP-B7-003
	- การควบคุมกระบวนการคลังสินค้าและจัดส่ง	QP-A7-010
	- การควบคุมการออกแบบ	QP-B1-001
	- การเจรจาต่อรองในการขาย	

ส่วนที่ 4 คุณสมบัติของผู้ดำรงตำแหน่ง

เพศ	☐ ชาย	☐ หญิง	☒ ไม่ระบุ
	☒ พนักงานขายเคลื่อน	☐ พนักงานขายวัน	
อายุ	☐ 18 - 21 ปี	☐ 21 - 25 ปี	☒ 25 - 30 ปี
	☐ 30 - 35 ปี	☐ 35 ขึ้นไป	☐ ไม่ระบุอายุ
การศึกษา	☐ ม.3 - ม.6	☐ ปวช.	☐ ปวส.
	☒ ปริญญาตรีขึ้นไป	☐ อื่นๆ ระบุ	
	สาขา	สาขา	สาขา วิศวกรรมโยธา, การขาย, การตลาด หรือสาขาอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
ประสบการณ์การทำงาน	☐ 0 - 1 ปี	☐ 1 - 2 ปี	☒ 2 - 3 ปี
	☐ 3 ปีขึ้นไป	☐ อื่นๆ ระบุ	
ประสบการณ์ทำงานเกี่ยวกับ (ถ้ามี)	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการขาย หรือนักการตลาด, วิศวกรโครงการ, เจ้าหน้าที่บริการทางด้านเทคนิค		
อื่นๆ	มนุษยสัมพันธ์ และบุคลิกภาพดี ขยันอดทนได้คล่องและเดินทางไปต่างจังหวัดได้		