SINAR SOSRO
a REKSO Company

https://www.karirpekerjaan.com/svfmvnqddl

Info Loker Bandung Hari Ini PT Sinar Sosro KPW Jabar Terbaru 2024 Posisi SALES TO Lulusan SMA/SMK

Description

Saat ini PT Sinar Sosro KPW Jabar memberikan kesempatan lowongan kerja Kota/Kabupaten Bandung sebagai Sales TO untuk dapat bergabung bersama dengan posisi tersebut lokasi penempatan Jl. Soekarno Hatta No.325 -327, Kb. Lega, Kec. Bojongloa Kidul, Kota Bandung, Jawa Barat 40235. Siapkan CV dan Surat lamaran kerja mu sekarang.

Responsibilities

1. Penjualan: Bertanggung jawab atas penjualan produk-produk PT Sinar Sosro kepada pelanggan atau outlet-outlet tertentu, baik itu di tingkat grosir maupun eceran.
2. Memperluas Jaringan Distribusi: Membangun dan memperluas jaringan distribusi produk PT Sinar Sosro dengan mencari pelanggan baru dan membuka kesempatan kerja sama dengan outlet-outlet baru.
3. Pelayanan Pelanggan: Memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan, memastikan kepuasan pelanggan terjaga, serta menangani keluhan atau masalah pelanggan dengan baik.
4. Analisis Pasar: Melakukan analisis pasar untuk memahami tren dan kebutuhan pelanggan, serta mengidentifikasi peluang bisnis baru.
5. Pelaksanaan Promosi: Melakukan promosi produk-produk PT Sinar Sosro di outlet-outlet yang ditangani untuk meningkatkan penjualan.
6. Pelaporan dan Administrasi: Melakukan pelaporan penjualan secara teratur kepada atasan, serta menjaga administrasi yang baik terkait dengan aktivitas penjualan dan distribusi.
7. Kerjasama Tim: Bekerja sama dengan tim penjualan lainnya serta tim lain di perusahaan, seperti tim pemasaran atau tim produksi, untuk mencapai target penjualan dan memenuhi kebutuhan pelanggan.
8. Pemeliharaan Hubungan: Membangun dan memelihara hubungan baik dengan pelanggan, distributor, dan pihak terkait lainnya untuk mendukung kelancaran distribusi dan penjualan produk.
9. Pelatihan Produk: Memberikan pelatihan kepada pelanggan tentang produk-produk PT Sinar Sosro, termasuk informasi tentang manfaat, cara penggunaan, dan keunggulan produk.
10. Memantau Persaingan: Memantau aktivitas pesaing di pasar dan memberikan masukan kepada manajemen tentang strategi yang diperlukan untuk tetap bersaing.
11. Pencapaian Target: Bertanggung jawab atas pencapaian target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
12. Kepatuhan: Memastikan bahwa semua kegiatan penjualan dan distribusi dilakukan sesuai dengan kebijakan perusahaan serta peraturan yang berlaku.

Qualifications

- Usia maksimal 30 Tahun

Hiring organization
PT Sinar Sosro KPW Jabar

Employment Type
Full-time, Part-time, Contractor, Bandung

Beginning of employment
ADMINISTRATION STAFF

Duration of employment
1 Years

Industry
Minuman Teh Kemasan

Job Location
Jl. Soekarno Hatta No.325 -327, Kb. Lega, Kec. Bojongloa Kidul, 40235, Kota Bandung, Jawa Barat, ID

Working Hours
40 Hours/Week

Base Salary
4500000

Date posted
March 24, 2024

Valid through
27.12.2026

Lowongan Terbaru
LOKER BANDUNG 2024

- Pendidikan Minimal SMA/SMK Sederajat
- Memiliki pengalaman minimal 1 tahun di bidang Distribusi dan Penjualan di perusahaan FMCG lebih diutamakan
- Memiliki SIM C dan kendaraan roda dua (motor)
- Mampu mengoperasikan gadget/smartphone
- Sehat jasmani rohani, komunikatif, dan dapat bekerjasama dalam tim
- Penempatan Semarang Timur, Kendal, Tegal, Bawen, Solo, Wonogiri, Yogyakarta

Job Benefits

1. Gaji dan Insentif: Anda akan menerima gaji sebagai kompensasi atas pekerjaan Anda, serta mungkin ada bonus atau insentif berdasarkan kinerja penjualan Anda. Bonus ini dapat menjadi tambahan yang menguntungkan bagi pendapatan Anda.
2. Tunjangan Kesehatan: Perusahaan mungkin menawarkan paket asuransi kesehatan untuk Anda dan keluarga, yang mencakup berbagai manfaat kesehatan seperti asuransi rawat inap, asuransi kecelakaan, dan tunjangan kesehatan lainnya.
3. Tunjangan Transportasi: Untuk membantu biaya transportasi sehari-hari Anda dalam melakukan kunjungan ke pelanggan atau area penjualan, perusahaan mungkin memberikan tunjangan transportasi atau subsidi bahan bakar.
4. Pelatihan dan Pengembangan: PT Sinar Sosro mungkin menyediakan pelatihan dan pengembangan yang terus-menerus untuk meningkatkan keterampilan penjualan Anda, serta peluang untuk mempelajari produk mereka dan industri minuman.
5. Kesempatan Karir: Dengan bekerja keras dan menunjukkan dedikasi Anda, Anda mungkin memiliki kesempatan untuk naik jabatan di perusahaan. Ini bisa berarti promosi menjadi manajer penjualan atau posisi lainnya yang lebih senior di dalam organisasi.
6. Budaya Perusahaan yang Positif: Beberapa perusahaan memiliki budaya kerja yang inklusif dan kolaboratif, di mana karyawan merasa dihargai dan didukung. Ini bisa mencakup acara perusahaan, kegiatan sosial, atau program kesejahteraan karyawan.
7. Keseimbangan Kerja dan Kehidupan Pribadi: Perusahaan mungkin menawarkan fleksibilitas dalam jadwal kerja atau program kerja jarak jauh, yang memungkinkan Anda untuk mencapai keseimbangan antara pekerjaan dan kehidupan pribadi Anda.
8. Pengakuan dan Apresiasi: Ketika Anda mencapai target penjualan atau kinerja yang luar biasa, perusahaan mungkin memberikan pengakuan atau penghargaan kepada Anda. Ini bisa berupa penghargaan finansial, sertifikat penghargaan, atau bahkan perjalanan insentif.

Skills

1. **Kemampuan Komunikasi yang Baik**: Sebagai seorang sales, Anda akan berinteraksi dengan berbagai pihak, termasuk pelanggan, mitra bisnis, dan rekan kerja. Kemampuan berkomunikasi yang baik diperlukan untuk menjalin hubungan yang baik dengan semua pihak ini.
2. **Penguasaan Produk**: Anda harus memiliki pengetahuan yang mendalam tentang produk yang Anda jual. Ini mencakup informasi tentang fitur, keunggulan, harga, dan segala sesuatu yang terkait dengan produk yang Anda tawarkan.
3. **Kemampuan Negosiasi**: Seorang Sales TO harus memiliki kemampuan untuk bernegosiasi dengan pelanggan, mitra bisnis, dan pihak lainnya untuk mencapai kesepakatan yang menguntungkan bagi semua pihak.

4. **Keterampilan Penjualan**: Kemampuan untuk mengidentifikasi prospek, menangkap minat mereka, dan mengarahkan mereka ke keputusan pembelian adalah keterampilan yang penting bagi seorang Sales TO.
5. **Kemampuan Analisis**: Dalam posisi ini, Anda akan perlu menganalisis data penjualan, tren pasar, dan perilaku pelanggan untuk merencanakan strategi penjualan yang efektif.
6. **Kemampuan Organisasi yang Baik**: Sales TO sering memiliki banyak tanggung jawab yang harus dikelola secara bersamaan. Kemampuan untuk mengatur waktu dan mengelola prioritas dengan baik sangat penting.
7. **Kemampuan Kerja Tim**: Meskipun pekerjaan ini melibatkan banyak interaksi dengan pelanggan, tetapi juga memerlukan kerja sama yang erat dengan tim internal, termasuk tim penjualan, pemasaran, dan dukungan pelanggan.
8. **Orientasi pada Target**: Seorang Sales TO harus memiliki orientasi yang kuat pada mencapai target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan.
9. **Kepatuhan terhadap Prosedur dan Kebijakan**: Penting untuk mematuhi prosedur dan kebijakan perusahaan dalam menjalankan tugas-tugas sehari-hari.
10. **Kemampuan Adaptasi**: Industri penjualan selalu berubah. Kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan pasar, tren konsumen, dan kebutuhan perusahaan adalah keterampilan yang sangat berharga.

Contacts

Address : Jl. Soekarno Hatta No.325 -327, Kb. Lega, Kec. Bojongloa Kidul, Kota Bandung, Jawa Barat 40235

Website : https://sinarsosro.id/

Phone : 0225204151

Email HRD : recruitment.ho@*sosro*.com