SINAR SOSRO
a REKSO Company

https://www.karirpekerjaan.com/t54gjrihn3

Info Loker Semarang Hari Ini PT. Sinar Sosro KPW Central Java Terbaru 2024 sales to SMA/SMK

Description

Saat ini PT. Sinar Sosro KPW Central Java memberikan kesempatan lowongan kerja Kota/Kabupaten Semarang sebagai Sales TO untuk dapat bergabung bersama dengan posisi tersebut lokasi penempatan Jl. Soekarno Hatta No.188B, Pedurungan Tengah, Pedurungan, Tlogosari Kulon, Kec. Pedurungan, Kota Semarang, Jawa Tengah 50192. Siapkan CV dan Surat lamaran kerja mu sekarang.

Responsibilities

1. Mengurus penjualan produk PT Sinar Sosro kepada pelanggan dan outlet tertentu, baik grosir maupun eceran.
2. Membangun serta memperluas distribusi produk PT Sinar Sosro dengan mencari pelanggan baru dan membuka kerjasama dengan outlet baru.
3. Menyajikan layanan yang berkualitas kepada pelanggan, memastikan kepuasan mereka terjaga, serta menangani keluhan atau masalah dengan baik.
4. Menganalisis pasar untuk memahami tren dan kebutuhan pelanggan serta menemukan peluang bisnis baru.
5. Melaksanakan promosi produk PT Sinar Sosro di outlet-outlet yang ditangani untuk meningkatkan penjualan.
6. Melakukan pelaporan rutin kepada atasan tentang penjualan dan menjaga administrasi yang baik terkait aktivitas penjualan dan distribusi.
7. Berkolaborasi dengan tim penjualan dan tim lain di perusahaan untuk mencapai target penjualan dan memenuhi kebutuhan pelanggan.
8. Membina dan memelihara hubungan baik dengan pelanggan, distributor, dan pihak terkait lainnya untuk mendukung distribusi dan penjualan produk.
9. Memberikan pelatihan kepada pelanggan tentang produk PT Sinar Sosro, termasuk manfaat, penggunaan, dan keunggulan produk.
10. Memantau aktivitas pesaing di pasar dan memberikan masukan kepada manajemen tentang strategi yang diperlukan untuk tetap bersaing.
11. Bertanggung jawab atas pencapaian target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan.
12. Memeriksa agar semua kegiatan penjualan dan distribusi sesuai dengan kebijakan perusahaan dan peraturan yang berlaku.

Qualifications

1. Maksimal usia 30 tahun.
2. Lulusan minimal SMA/SMK.
3. Pengalaman minimal 1 tahun dalam distribusi dan penjualan FMCG sangat diutamakan.
4. Memiliki SIM C dan motor.
5. Mahir menggunakan gadget/smartphone.
6. Sehat secara fisik dan mental, serta mampu berkomunikasi dan bekerja dalam tim.
7. Penempatan di daerah Semarang Timur, Kendal, Tegal, Bawen, Solo,

Hiring organization
PT. Sinar Sosro KPW Central Java

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

Beginning of employment
SUPERVISOR SALES

Duration of employment
1 Years

Industry
Minuman Teh Kemasan

Job Location
Jl. Soekarno Hatta No.188B, Pedurungan Tengah, Pedurungan, Tlogosari Kulon, Kec. Pedurungan, 50192, Kota Semarang, Jawa Tengah, ID

Working Hours
40 Hours/Week

Base Salary
3800000

Date posted
March 24, 2024

Valid through
03.09.2026

Lowongan Terbaru
LOKER SEMARANG 2024

Wonogiri, atau Yogyakarta.

Job Benefits

1. Gaji dan Bonus: Anda akan mendapatkan gaji tetap sebagai imbalan atas pekerjaan Anda, ditambah bonus atau insentif berdasarkan pencapaian penjualan, yang dapat meningkatkan pendapatan Anda.
2. Tunjangan Kesehatan: PT Sinar Sosro menyediakan paket asuransi kesehatan untuk Anda dan keluarga, mencakup berbagai manfaat seperti asuransi rawat inap dan kecelakaan.
3. Tunjangan Transportasi: Perusahaan bisa memberikan tunjangan transportasi atau subsidi bahan bakar untuk mengurangi biaya perjalanan ke pelanggan atau area penjualan.
4. Pelatihan dan Pengembangan: Anda akan mendapat akses ke pelatihan dan pengembangan terus-menerus yang ditawarkan oleh PT Sinar Sosro, yang bertujuan untuk meningkatkan kemampuan penjualan dan pengetahuan produk.
5. Kesempatan Karir: Dengan dedikasi dan kinerja yang baik, Anda memiliki kesempatan untuk naik jabatan di perusahaan ke posisi manajemen atau senior lainnya.
6. Budaya Perusahaan: Perusahaan menawarkan budaya kerja inklusif dan kolaboratif, dengan acara perusahaan, kegiatan sosial, dan program kesejahteraan karyawan.
7. Keseimbangan Kerja dan Kehidupan: Anda bisa mendapat fleksibilitas dalam jadwal kerja atau program kerja jarak jauh, memungkinkan Anda mencapai keseimbangan antara karir dan kehidupan pribadi.
8. Pengakuan dan Apresiasi: Perusahaan memberikan penghargaan atau apresiasi atas pencapaian Anda, seperti penghargaan finansial atau sertifikat penghargaan, sebagai motivasi dan pengakuan.

Skills

1. **Keterampilan Komunikasi yang Efektif**: Sebagai seorang sales, Anda akan berhubungan dengan berbagai pihak, termasuk pelanggan, mitra bisnis, dan rekan kerja. Kemampuan untuk berkomunikasi dengan baik sangat penting untuk membangun relasi yang kuat dengan semua orang tersebut.
2. **Pengetahuan Produk yang Mendalam**: Anda perlu memahami produk yang Anda jual secara menyeluruh, mulai dari fitur-fiturnya, keunggulannya, hingga harganya.
3. **Kemahiran Negosiasi**: Seorang Sales TO harus terampil dalam bernegosiasi dengan pelanggan, mitra bisnis, dan pihak lainnya untuk mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan.
4. **Keterampilan Penjualan yang Handal**: Anda harus mampu mengidentifikasi prospek, menarik minat mereka, dan membimbing mereka menuju pembelian.
5. **Analisis yang Mendalam**: Dalam peran ini, Anda akan melakukan analisis terhadap data penjualan, tren pasar, dan perilaku pelanggan untuk merencanakan strategi penjualan yang efisien.
6. **Kemampuan Manajemen Waktu dan Prioritas**: Sales TO memiliki banyak tanggung jawab yang harus dikelola secara bersamaan, oleh karena itu, kemampuan organisasi yang baik sangatlah penting.
7. **Kerja Tim yang Kolaboratif**: Meskipun Anda banyak berhubungan dengan pelanggan, namun bekerja sama dengan tim internal seperti tim penjualan, pemasaran, dan dukungan pelanggan juga merupakan hal yang penting.
8. **Fokus pada Target**: Seorang Sales TO harus mempunyai orientasi yang

kuat terhadap mencapai target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

9. **Kepatuhan terhadap Prosedur dan Kebijakan**: Penting untuk mematuhi prosedur dan kebijakan perusahaan dalam menjalankan tugas sehari-hari.
10. **Kemampuan Adaptasi terhadap Perubahan**: Industri penjualan selalu berubah, oleh karena itu, kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan pasar, tren konsumen, dan kebutuhan perusahaan sangatlah berharga.

Contacts

Address : Jl. Soekarno Hatta No.188B, Pedurungan Tengah, Pedurungan, Tlogosari Kulon, Kec. Pedurungan, Kota Semarang, Jawa Tengah 50192

Website : http://www.sinarsosro.id/

Phone : 0246735433

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