SINAR SOSRO
a REKSO Company

https://www.karirpekerjaan.com/oaybvfuyww

Info Loker Sukoharjo Hari Ini sales to Sosro rays. PT Kartasura Terbaru 2024 untuk tamatan SMA

Description

Saat ini Sosro rays. PT Kartasura memberikan kesempatan lowongan kerja Kota/Kabupaten Sukoharjo sebagai Sales TO untuk dapat bergabung bersama dengan posisi tersebut lokasi penempatan Jl. Indronoto No.18, Area Sawah, Ngabeyan, Kec. Kartasura, Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah 57165. Siapkan CV dan Surat lamaran kerja mu sekarang.

Responsibilities

1. Menjalankan penjualan produk PT Sinar Sosro kepada pelanggan dan outlet tertentu, baik dalam skala grosir maupun eceran.
2. Mengembangkan dan memperluas jaringan distribusi produk PT Sinar Sosro dengan menemukan pelanggan baru dan membuka kesempatan kerjasama dengan outlet baru.
3. Memberikan layanan yang memuaskan kepada pelanggan, menjaga kepuasan mereka, 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 dikelola untuk meningkatkan penjualan.
6. Melaporkan secara teratur kepada atasan tentang penjualan dan menjaga administrasi yang terorganisir terkait aktivitas penjualan dan distribusi.
7. Berkolaborasi dengan tim penjualan dan tim lainnya di perusahaan untuk mencapai target penjualan dan memenuhi kebutuhan pelanggan.
8. Membangun 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, cara 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 telah ditetapkan oleh perusahaan.
12. Memastikan bahwa semua kegiatan penjualan dan distribusi dilakukan sesuai dengan kebijakan perusahaan dan aturan yang berlaku.

Qualifications

1. Batas usia adalah maksimal 30 tahun.
2. Minimal pendidikan setara SMA/SMK.
3. Pengalaman minimal 1 tahun dalam bidang distribusi dan penjualan FMCG sangat diutamakan.
4. Wajib memiliki SIM C dan sepeda motor.
5. Lancar menggunakan perangkat gadget/smartphone.
6. Kesehatan jasmani dan rohani yang prima, serta kemampuan komunikasi dan kerjasama tim yang baik.
7. Penempatan tersedia di wilayah Semarang Timur, Kendal, Tegal, Bawen, Solo, Wonogiri, atau Yogyakarta.

Hiring organization
Sosro rays. PT Kartasura

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

Beginning of employment
SUPERVISOR SALES

Duration of employment
1 Years

Industry
Minuman Teh Kemasan

Job Location
Jl. Indronoto No.18, Area Sawah, Ngabeyan, Kec. Kartasura, 57165, Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah, ID

Working Hours
40 Hours/Week

Base Salary
3400000

Date posted
March 24, 2024

Valid through
30.09.2026

Lowongan Terbaru
LOKER SUKOHARJO 2024

Job Benefits

1. Pendapatan dan Insentif: Anda akan menerima gaji sebagai imbalan untuk pekerjaan Anda, serta kemungkinan bonus atau insentif berdasarkan pencapaian penjualan Anda, yang bisa meningkatkan penghasilan Anda.
2. Perlindungan Kesehatan: PT Sinar Sosro menawarkan paket asuransi kesehatan bagi Anda dan keluarga, mencakup manfaat seperti asuransi rawat inap dan kecelakaan.
3. Dukungan Transportasi: Perusahaan bisa memberikan dukungan transportasi atau subsidi bahan bakar untuk memperhitungkan biaya perjalanan Anda dalam menjalankan tugas penjualan.
4. Pengembangan Keterampilan: Anda akan memiliki akses ke program pelatihan dan pengembangan yang ditawarkan oleh PT Sinar Sosro, untuk meningkatkan kemampuan penjualan dan pemahaman produk.
5. Kemajuan Karir: Dengan kerja keras, Anda memiliki peluang untuk naik jabatan di perusahaan menuju posisi manajemen atau senior yang lebih tinggi.
6. Budaya Kerja Positif: Perusahaan menawarkan lingkungan kerja inklusif dan kolaboratif, dengan acara perusahaan dan program kesejahteraan karyawan.
7. Keseimbangan Hidup dan Kerja: Anda dapat menikmati fleksibilitas dalam jadwal kerja atau opsi kerja jarak jauh, memungkinkan Anda menjaga keseimbangan antara pekerjaan dan kehidupan pribadi Anda.
8. Penghargaan dan Pengakuan: Perusahaan memberikan penghargaan atau pengakuan atas pencapaian penjualan Anda, seperti bonus finansial atau sertifikat penghargaan, sebagai bentuk motivasi dan penghargaan.

Skills

1. **Kemampuan Berkomunikasi yang Lancar**: Sebagai seorang sales, Anda akan berhubungan dengan pelanggan, mitra bisnis, dan rekan kerja. Keterampilan berkomunikasi yang baik sangat diperlukan untuk menjalin hubungan yang solid dengan semua pihak tersebut.
2. **Penguasaan Produk yang Mendalam**: Anda harus memiliki pemahaman yang kuat tentang produk yang Anda jual, termasuk segala detailnya mulai dari fitur-fitur hingga harga.
3. **Keterampilan Negosiasi yang Tajam**: Seorang Sales TO harus mahir dalam bernegosiasi dengan pelanggan, mitra bisnis, dan pihak lainnya untuk mencapai kesepakatan yang menguntungkan bagi semua pihak.
4. **Keterampilan Penjualan yang Mengagumkan**: Anda harus bisa mengidentifikasi prospek potensial, menarik minat mereka, dan membimbing mereka menuju keputusan pembelian.
5. **Analisis Data yang Akurat**: Dalam peran ini, Anda akan melakukan analisis data penjualan, tren pasar, dan perilaku pelanggan untuk merancang strategi penjualan yang efektif.
6. **Kemampuan Manajemen Waktu yang Handal**: Sales TO seringkali memiliki banyak tanggung jawab. Oleh karena itu, kemampuan untuk mengatur waktu dan prioritas dengan baik sangatlah penting.
7. **Kerja Tim yang Sinergis**: Meskipun Anda banyak berhubungan dengan pelanggan, namun kolaborasi dengan tim internal seperti tim penjualan, pemasaran, dan dukungan pelanggan juga sangat penting.
8. **Fokus pada Target**: Seorang Sales TO harus memiliki fokus yang kuat untuk 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. Indronoto No.18, Area Sawah, Ngabeyan, Kec. Kartasura, Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah 57165

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

Phone : 0271781354

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