SINAR SOSRO
a REKSO Company

https://www.karirpekerjaan.com/lrb2cuuhy5

Info Loker Gresik Hari Ini sales to PT. Sinar Sosro KPB Gresik Terbaru 2024 Tamatan SMA SMK

Description

Saat ini PT. Sinar Sosro KPB Gresik memberikan kesempatan lowongan kerja Kota/Kabupaten Gresik sebagai Sales TO untuk dapat bergabung bersama dengan posisi tersebut lokasi penempatan JL. Cangkir Km. 21 RT.09/RW.03, Ngambar, Bambe, Kec. Driyorejo, Kabupaten Gresik, Jawa Timur 61177. Siapkan CV dan Surat lamaran kerja mu sekarang.

Responsibilities

1. Menangani penjualan produk PT Sinar Sosro kepada pelanggan dan outlet spesifik, baik dalam jumlah besar maupun kecil.
2. Mengembangkan dan memperluas jaringan distribusi produk PT Sinar Sosro dengan mencari pelanggan baru serta membuka kesempatan kerjasama dengan outlet baru.
3. Memberikan pelayanan yang memuaskan kepada pelanggan, memastikan kepuasan mereka terjaga, dan menangani keluhan atau masalah dengan efektif.
4. Menganalisis pasar untuk memahami kebutuhan dan tren pelanggan, serta mencari peluang bisnis baru.
5. Melaksanakan promosi produk PT Sinar Sosro di outlet-outlet yang dipegang untuk meningkatkan penjualan.
6. Melaporkan secara rutin kepada atasan tentang hasil penjualan dan menjaga administrasi yang teratur terkait aktivitas penjualan dan distribusi.
7. Berkolaborasi dengan tim penjualan serta tim lainnya dalam perusahaan untuk mencapai target penjualan dan memenuhi kebutuhan pelanggan.
8. Membangun serta menjaga hubungan baik dengan pelanggan, distributor, dan pihak terkait lainnya untuk mendukung distribusi dan penjualan produk.
9. Memberikan pelatihan kepada pelanggan mengenai produk PT Sinar Sosro, termasuk manfaat dan cara penggunaannya.
10. Memantau kegiatan pesaing di pasar dan memberikan masukan kepada manajemen mengenai strategi yang diperlukan untuk tetap kompetitif.
11. Menjamin pencapaian target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
12. Memastikan bahwa semua kegiatan penjualan dan distribusi dilakukan sesuai dengan kebijakan perusahaan dan peraturan yang berlaku.

Qualifications

1. Usia tidak boleh melebihi 30 tahun.
2. Minimal pendidikan adalah lulusan SMA/SMK atau yang sepadan.
3. Pengalaman selama setahun di industri Distribusi dan Penjualan FMCG diutamakan.
4. Kepemilikan SIM C dan sepeda motor wajib.
5. Mahir menggunakan perangkat gadget/smartphone diharapkan.
6. Kondisi kesehatan yang baik, kemampuan berkomunikasi, dan kerja sama dalam tim penting.
7. Penempatan tersedia di Semarang Timur, Kendal, Tegal, Bawen, Solo,

Hiring organization
PT. Sinar Sosro KPB Gresik

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

Beginning of employment
SUPERVISOR SALES

Duration of employment
1 Years

Industry
Minuman Teh Kemasan

Job Location
JL. Cangkir Km. 21 RT.09/RW.03, Ngambar, Bambe, Kec. Driyorejo, 61177, Kabupaten Gresik, Jawa Timur, ID

Working Hours
40 Hours/Week

Base Salary
4000000

Date posted
March 17, 2024

Valid through
31.07.2026

Lowongan Terbaru
LOKER GRESIK 2024

Wonogiri, atau Yogyakarta.

Job Benefits

1. Pendapatan dan Bonus: Anda akan mendapat bayaran untuk pekerjaan Anda, dan mungkin ada bonus atau penghargaan ekstra berdasarkan pencapaian penjualan yang bisa menambah penghasilan Anda.
2. Perlindungan Kesehatan: PT Sinar Sosro menyediakan asuransi kesehatan bagi Anda dan keluarga, mencakup perlindungan seperti asuransi rawat inap dan kecelakaan.
3. Dukungan Transportasi: Perusahaan mungkin memberikan bantuan transportasi atau subsidi bahan bakar untuk membantu biaya perjalanan Anda saat menjalankan tugas penjualan.
4. Pelatihan dan Pengembangan: Anda akan mendapat kesempatan untuk mengikuti pelatihan dan pengembangan untuk meningkatkan kemampuan penjualan Anda serta pemahaman tentang produk.
5. Kemajuan Karir: Dengan dedikasi, Anda bisa naik jabatan di perusahaan menuju posisi manajemen atau senior yang lebih tinggi.
6. Budaya Positif: Perusahaan mempromosikan budaya kerja inklusif dan kolaboratif melalui berbagai acara dan program kesejahteraan bagi karyawan.
7. Keseimbangan Hidup-Kerja: Anda akan memiliki fleksibilitas dalam jadwal kerja atau opsi kerja jarak jauh untuk mencapai keseimbangan antara pekerjaan dan kehidupan pribadi.
8. Penghargaan dan Pengakuan: Perusahaan memberikan penghargaan atau pengakuan atas pencapaian penjualan Anda, seperti bonus finansial atau sertifikat penghargaan, sebagai bentuk motivasi dan apresiasi.

Skills

1. **Keterampilan Komunikasi yang Unggul**: Sebagai seorang sales, Anda akan berinteraksi dengan pelanggan, mitra bisnis, dan kolega. Kemampuan berkomunikasi dengan baik sangat penting untuk menjalin hubungan yang kuat dengan semua pihak tersebut.
2. **Pemahaman Mendalam tentang Produk**: Anda harus menguasai produk yang Anda jual, termasuk fitur-fiturnya dan harga.
3. **Kemampuan Bernegosiasi yang Cakap**: Seorang Sales TO harus terampil dalam bernegosiasi dengan berbagai pihak untuk mencapai kesepakatan yang menguntungkan.
4. **Keterampilan Penjualan yang Efisien**: Anda harus pandai dalam mengidentifikasi peluang, menarik minat calon pelanggan, dan membimbing mereka menuju pembelian.
5. **Analisis Data yang Akurat**: Dalam peran ini, Anda perlu menganalisis data penjualan dan perilaku pelanggan untuk merencanakan strategi penjualan yang berhasil.
6. **Manajemen Waktu yang Baik**: Dengan banyaknya tanggung jawab, kemampuan mengelola waktu dengan baik menjadi kunci keberhasilan.
7. **Kolaborasi Tim yang Efektif**: Meskipun Anda fokus pada pelanggan, kerja sama dengan tim internal seperti tim penjualan dan pemasaran tetap penting.
8. **Fokus pada Target**: Seorang Sales TO harus tetap berfokus pada mencapai target penjualan perusahaan.
9. **Kepatuhan terhadap Kebijakan Perusahaan**: Penting untuk mematuhi aturan dan kebijakan perusahaan dalam menjalankan tugas sehari-hari.
10. **Kemampuan Beradaptasi**: Dalam lingkungan yang selalu berubah, kemampuan beradaptasi dengan cepat sangatlah berharga.

Contacts
Address : JL. Cangkir Km. 21 RT.09/RW.03, Ngambar, Bambe, Kec. Driyorejo, Kabupaten Gresik, Jawa Timur 61177

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

Phone : 0317507124

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