SINAR SOSRO
a REKSO Company

https://www.karirpekerjaan.com/ud2ovrcrt2

Info Loker Cirebon Hari Ini PT. SINAR SOSRO KP LOSARI (d/h KP Cirebon) Terbaru 2024 Posisi SALES TO Untuk SMA SMK

Description

Saat ini PT. SINAR SOSRO KP LOSARI (d/h KP Cirebon) memberikan kesempatan lowongan kerja Kota/Kabupaten Cirebon sebagai Sales TO untuk dapat bergabung bersama dengan posisi tersebut lokasi penempatan 6HVR+7WM, Mundupesisir, Mundu, Cirebon, West Java 45173. Siapkan CV dan Surat lamaran kerja mu sekarang.

Responsibilities

1. Menangani penjualan produk PT Sinar Sosro kepada pelanggan dan outlet tertentu, baik grosir maupun eceran.
2. Mengembangkan dan memperluas jaringan distribusi produk PT Sinar Sosro dengan mencari pelanggan baru dan membuka kerjasama dengan outlet baru.
3. Menyediakan 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 mencari peluang bisnis baru.
5. Melakukan promosi produk PT Sinar Sosro di outlet-outlet yang ditangani untuk meningkatkan penjualan.
6. Melaporkan secara teratur 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. Membangun dan menjaga 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. Memastikan bahwa semua kegiatan penjualan dan distribusi sesuai dengan kebijakan perusahaan dan peraturan yang berlaku.

Qualifications

1. Usia tidak lebih dari 30 tahun.
2. Setidaknya lulusan SMA/SMK atau yang setara.
3. Pengalaman minimal satu tahun dalam bidang Distribusi dan Penjualan di perusahaan FMCG sangat diutamakan.
4. Harus memiliki SIM C dan kendaraan roda dua (motor).
5. Kemampuan mengoperasikan gadget/smartphone.
6. Kondisi jasmani dan rohani yang sehat, serta kemampuan berkomunikasi yang baik dan dapat bekerja sama dalam tim.

Hiring organization
PT. SINAR SOSRO KP LOSARI (d/h KP Cirebon)

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

Beginning of employment
ADMINISTRATION STAFF

Duration of employment
1 Years

Industry
Minuman Teh Kemasan

Job Location
6HVR+7WM, Mundupesisir, Mundu, 45173, Cirebon, West Java, ID

Working Hours
40 Hours/Week

Base Salary
4100000

Date posted
March 24, 2024

Valid through
02.11.2026

Lowongan Terbaru
LOKER CIREBON 2024

7. Penempatan di daerah Semarang Timur, Kendal, Tegal, Bawen, Solo, atau Wonogiri, Yogyakarta.

Job Benefits

1. Gaji dan Insentif: Anda akan mendapatkan gaji sebagai imbalan atas pekerjaan Anda, ditambah dengan bonus atau insentif berdasarkan pencapaian penjualan Anda, yang dapat menambah pendapatan Anda.
2. Tunjangan Kesehatan: PT Sinar Sosro mungkin menawarkan paket asuransi kesehatan untuk Anda dan keluarga, mencakup berbagai manfaat seperti asuransi rawat inap dan kecelakaan, memberikan perlindungan kesehatan yang luas.
3. Tunjangan Transportasi: Perusahaan dapat memberikan tunjangan transportasi atau subsidi bahan bakar untuk membantu mengurangi biaya perjalanan Anda ke pelanggan atau area penjualan.
4. Pelatihan dan Pengembangan: Anda bisa mendapat akses ke pelatihan dan pengembangan terus-menerus yang ditawarkan oleh PT Sinar Sosro, yang bertujuan untuk meningkatkan kemampuan penjualan Anda dan memperluas pengetahuan produk serta industri minuman.
5. Kesempatan Karir: Dengan menunjukkan dedikasi, Anda mungkin memiliki kesempatan untuk memperoleh kenaikan jabatan di perusahaan, membuka peluang untuk promosi ke posisi manajemen atau senior lainnya.
6. Budaya Perusahaan yang Positif: Beberapa perusahaan menawarkan budaya kerja inklusif dan kolaboratif, di mana karyawan merasa dihargai dan didukung, melalui acara perusahaan, kegiatan sosial, dan program kesejahteraan karyawan.
7. Keseimbangan Kerja dan Kehidupan Pribadi: PT Sinar Sosro mungkin memberikan fleksibilitas dalam jadwal kerja atau program kerja jarak jauh, memungkinkan Anda untuk mencapai keseimbangan antara karir dan kehidupan pribadi Anda.
8. Pengakuan dan Apresiasi: Ketika Anda mencapai target penjualan atau kinerja yang luar biasa, perusahaan mungkin memberikan penghargaan atau apresiasi, seperti penghargaan finansial atau sertifikat penghargaan, sebagai bentuk motivasi dan pengakuan atas pencapaian Anda.

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 membangun hubungan yang baik dengan semua pihak tersebut.
2. **Penguasaan Produk**: Anda harus memahami secara mendalam tentang produk yang Anda jual, termasuk fitur, keunggulan, harga, dan segala sesuatu yang terkait dengan produk yang ditawarkan.
3. **Kemampuan Negosiasi**: Seorang Sales TO harus ahli dalam bernegosiasi dengan pelanggan, mitra bisnis, dan pihak lainnya untuk mencapai kesepakatan yang menguntungkan bagi semua pihak yang terlibat.
4. **Keterampilan Penjualan**: Kemampuan untuk mengenali prospek, menarik minat mereka, dan membimbing mereka menuju keputusan pembelian adalah keterampilan utama yang harus dimiliki oleh seorang Sales TO.
5. **Kemampuan Analisis**: Dalam peran ini, Anda harus mampu menganalisis data penjualan, tren pasar, dan perilaku pelanggan untuk merencanakan strategi penjualan yang efektif.
6. **Kemampuan Organisasi yang Baik**: Sales TO seringkali memiliki banyak tanggung jawab yang harus dikelola secara bersamaan. Kemampuan untuk mengatur waktu dan mengelola prioritas dengan baik sangatlah penting.

7. **Kemampuan Kerja Tim**: Pekerjaan ini melibatkan interaksi dengan pelanggan serta kerja sama dengan tim internal seperti tim penjualan, pemasaran, dan dukungan pelanggan.
8. **Orientasi pada Target**: Seorang Sales TO harus memiliki 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**: Dalam industri penjualan yang selalu berubah, kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan pasar, tren konsumen, dan kebutuhan perusahaan adalah keterampilan yang sangat berharga.

Contacts

Address : 6HVR+7WM, Mundupesisir, Mundu, Cirebon, West Java 45173

Website : https://sinarsosro.id/

Phone : 0225204151

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