ប្រធានផ្នែកលក់ (CSO)៖ នាយកប្រតិបត្តិនេះត្រួតពិនិត្យមុខងារលក់របស់អាជីវកម្ម។ ប្រធានផ្នែកលក់មានទំនួលខុសត្រូវក្នុងការជំរុញយុទ្ធសាស្ត្រលក់របស់ក្រុមហ៊ុន គ្រប់គ្រងក្រុមលក់ និងសម្រេចបាននូវគោលដៅចំណូល។

1.បង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រលក់៖

បង្កើត និងអនុវត្តយុទ្ធសាស្រ្តលក់ប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព ស្របតាមគោលដៅ និងគោលបំណងរួមរបស់ក្រុមហ៊ុន។

កំណត់ឱកាសទីផ្សារថ្មី និងដឹកនាំកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងស្រាវជ្រាវទីផ្សារដើម្បីបង្កើនចំណែកទីផ្សាររបស់ក្រុមហ៊ុន។

2.គ្រប់គ្រងក្រុមលក់៖

ត្រួតពិនិត្យការជ្រើសរើស ការបណ្តុះបណ្តាល និងការអភិវឌ្ឍន៍ក្រុមលក់។

កំណត់គោលដៅនៃការអនុវត្ត និង KPIs សម្រាប់សមាជិកក្រុមលក់ និងតាមដានការអនុវត្តរបស់ពួកគេ។

ផ្តល់ការបង្វឹក ការបង្ហាត់បង្រៀន និងការលើកទឹកចិត្ត ដើម្បីធានាបាននូវលទ្ធផលការងារខ្ពស់ និងកំណើនអាជីព។

5.ការសម្រេចបាននូវគោលដៅចំណូល៖

បង្កើតគោលដៅលក់ និងកូតាស្របតាមគោលដៅចំណូលរបស់ក្រុមហ៊ុន។

ត្រួតពិនិត្យការអនុវត្តការលក់ប្រឆាំងនឹងគោលដៅ និងអនុវត្តវិធានការកែតម្រូវនៅពេលចាំបាច់។

វិភាគទិន្នន័យលក់ ដើម្បីព្យាករណ៍និន្នាការលក់ និងកែសម្រួលយុទ្ធសាស្ត្រឱ្យសមស្រប។

6.ការកសាងទំនាក់ទំនងអតិថិជន៖

បង្កើត និងរក្សាទំនាក់ទំនងរឹងមាំជាមួយអតិថិជន និងភាគីពាក់ព័ន្ធសំខាន់ៗ។

ធ្វើការយ៉ាងជិតស្និទ្ធជាមួយក្រុមទីផ្សារ ដើម្បីបង្កើនការចូលរួមរបស់អតិថិជន និងយុទ្ធសាស្រ្តរក្សា។

ដោះស្រាយបញ្ហា និងការតវ៉ារបស់អតិថិជន ដើម្បីធានាបាននូវកម្រិតខ្ពស់នៃការពេញចិត្តរបស់អតិថិជន។

ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការលក់៖

បង្កើនប្រសិទ្ធភាពដំណើរការលក់ និងធានានូវការប្រើប្រាស់ប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពនៃឧបករណ៍លក់ និងបច្ចេកវិទ្យា។

គ្រប់គ្រងថវិកាលក់ បែងចែកធនធានប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព និងធានាបាននូវប្រតិបត្តិការលក់ប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។

ត្រួតពិនិត្យការអនុវត្ត និងការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធ CRM ដើម្បីតាមដានសកម្មភាពលក់ និងអន្តរកម្មរបស់អតិថិជន។

3.កិច្ចសហប្រតិបត្តិការជាមួយនាយកដ្ឋានផ្សេងទៀត៖

ធ្វើការយ៉ាងជិតស្និទ្ធជាមួយនាយកដ្ឋានផ្សេងទៀតដូចជា ទីផ្សារ ការអភិវឌ្ឍន៍ផលិតផល និងហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីធានាបាននូវការអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រស្អិតរមួត។

សហការជាមួយក្រុមប្រតិបត្តិដើម្បីបង្កើត និងកែលម្អយុទ្ធសាស្ត្រអាជីវកម្មទាំងមូលរបស់ក្រុមហ៊ុន។

7.ការវិភាគទីផ្សារ និងដៃគូប្រកួតប្រជែង៖

* រក្សា​ឱ្យ​បាន​ទាន់​សម័យ​នៃ​និន្នាការ​ឧស្សាហកម្ម លក្ខខណ្ឌ​ទីផ្សារ និង​សកម្មភាព​គូប្រជែង។

ប្រើការយល់ដឹងពីការវិភាគទីផ្សារ ដើម្បីជូនដំណឹងដល់ការសម្រេចចិត្តជាយុទ្ធសាស្រ្ត និងរក្សាបាននូវការប្រកួតប្រជែង។

ជំនាញ និងគុណភាពសំខាន់ៗរបស់ CSO ​​ជោគជ័យ៖

7.ភាពជាអ្នកដឹកនាំ និងការគ្រប់គ្រង៖ ជំនាញភាពជាអ្នកដឹកនាំដ៏រឹងមាំដើម្បីគ្រប់គ្រង និងលើកទឹកចិត្តក្រុមលក់។

ការគិតបែបយុទ្ធសាស្ត្រ៖ សមត្ថភាពក្នុងការអភិវឌ្ឍ និងអនុវត្តយុទ្ធសាស្រ្តលក់រយៈពេលវែង។

ជំនាញវិភាគ៖ ជំនាញក្នុងការវិភាគទិន្នន័យលក់ និងនិន្នាការទីផ្សារ។

ជំនាញទំនាក់ទំនង៖ ជំនាញទំនាក់ទំនងរវាងបុគ្គល និងទំនាក់ទំនងល្អ ដើម្បីបង្កើតទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន និងអ្នកពាក់ព័ន្ធផ្ទៃក្នុង។

ការផ្តោតអារម្មណ៍អតិថិជន៖ ផ្តោតខ្លាំងលើការពេញចិត្តរបស់អតិថិជន និងការគ្រប់គ្រងទំនាក់ទំនង។

លទ្ធផល-ជំរុញ៖ ការប្តេជ្ញាចិត្តក្នុងការសម្រេចបាននូវគោលដៅលក់ និងជំរុញកំណើនប្រាក់ចំណូល។

តួនាទីរបស់អង្គការសង្គមស៊ីវិលគឺមានសារៈសំខាន់ក្នុងការធានាថាក្រុមហ៊ុនមួយមិនត្រឹមតែបំពេញតាមគោលដៅលក់របស់ខ្លួនប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែថែមទាំងអាចរក្សាកំណើន និងរក្សាបាននូវជំហរប្រកួតប្រជែងនៅក្នុងទីផ្សារផងដែរ។

1.Developing Sales Strategies

2.Managing the Sales Team:

3.Achieving Revenue Targets:

4. Building Customer Relationships:

5.Sales Operations Management

6.Collaboration with Other Departments:

7.Market and Competitor Analysis:

1. ការអភិវឌ្ឍន៍យុទ្ធសាស្រ្តលក់

២.គ្រប់គ្រងក្រុមលក់៖

3. ការសម្រេចបាននូវគោលដៅចំណូល៖

4. ការកសាងទំនាក់ទំនងអតិថិជន៖

5. ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការលក់

6. កិច្ចសហប្រតិបត្តិការជាមួយនាយកដ្ឋានផ្សេងទៀត៖

៧-ការវិភាគទីផ្សារ និងដៃគូប្រកួតប្រជែង៖