

المدير الإقليمي

القطاع: **التجزئة**
المجموعة الوظيفية: **عمليات التجزئة**
الجهة المنظمة: **لا يوجد**
متطلبات الترخيص: **لا يوجد**

الوصف الوظيفي

يتولى المدير الإقليمي، المعروف أيضاً باسم المدير القطري أو مدير السوق الإشراف على عمليات مجموعة من المتاجر في بلد أو منطقة معينة. يتضمن هذا الدور تطوير فرص العمل وإدارة خطط التميز التشغيلي والخدمات لتجربة عملاء سلسلة عبر جميع القنوات. يعمل المدير الإقليمي في بيئة متسارعة ويعالج قضايا التميز التشغيلي والخدمات عبر المتاجر المتنوعة ويعزز ثقافة العمل الإيجابية ويقود نتائج المبيعات.

المهام الرئيسية
يجري تحليل لفرص العمل ويدير أنشطة الحصول على الامتياز.
يدفع بعجلة أداء المبيعات ويدير عمليات المتجر وتشغيله في جميع أنحاء المنطقة.
قيادة الفريق لتحسين الإنتاجية والابتكار ويضع خطط عمل للتنفيذ.
يدير حالات الأزمات ويضمن الامتثال لحوكمة الشركات.
يراقب ويخصص نفقات الميزانية، ويدمج إدارة استمرارية الأعمال في العمليات.
يفعل ويدير الحوكمة والمخاطر والامتثال داخل المنطقة أو الإقليم.
يقدم رؤى إستراتيجية لمجلس الإدارة ويدعم تنفيذ الأهداف الإستراتيجية.
يراجع المبيعات ويتبنى بها بناءً على التوجهات التاريخية وتحليل السوق.

المهارات الفنية
التخطيط التشغيلي للأعمال
تقييم مخاطر الأعمال
إدارة خبرة العملاء
تحليل البيانات
تخطيط الميزانية المالية وإدارتها
إدارة الامتياز
إدارة الأفراد والعلاقات
تخطيط الممتلكات والبنية التحتية
البيع بالتجزئة والاقتصاد

المستوى	المهارات الأساسية
متقدم	تعزيز الشمولية
متقدم	التعاون والعمل الجماعي
متقدم	التواصل
متقدم	التفكير الناقد
متوسط	التعاطف
متقدم	الحساب

مدير المتجر

القطاع: **التجزئة**

المجموعة الوظيفية: **عمليات التجزئة**

الجهة المنظمة: **لا يوجد**

متطلبات الترخيص: **لا يوجد**

الوصف الوظيفي

يتولى مدير المتجر الإشراف على العمليات الشاملة لمتجر البيع بالتجزئة. يتضمن هذا الدور قيادة مبيعات المتجر وأداء الخدمة والمشاركة في مبادرات الابتكار والإنتاجية والإشراف على عمليات تلبية الطلبات لتحسين تجربة العملاء. يتولى مدير المتجر أيضاً مسؤولية الإشراف على إدارة الموظفين وتطويرهم. يعمل مدير المتجر في بيئة سريعة الخطى ومتنوعة ومتمحورة حول العملاء، وهو مسؤول عن تنفيذ التوجيهات من المقر الرئيسي وضمان التشغيل السلس لعمليات المتجر.

المهام الرئيسية
يراقب المخزون ويدير مرافق المتجر ويضمن الامتثال لحوكمة الشركات.
ينسق الاستجابة للأزمات ويدير الامتثال لسياسات السلامة والنظافة.
يطور وينفذ أطر جودة الخدمة ويدير رضا العملاء.
يقود ويحفز إنتاجية الفريق لتشجيع التحسين والابتكار.
يدير الشراكات ويطور علاقات العملاء لتعزيز عمليات الخدمة.
يدير أداء مبيعات المتجر وينفذ استراتيجيات المؤسسة والحملات الترويجية.
يحسن القوى العاملة للتميز في الخدمة ويعزز الابتكار في الخدمة.

المهارات الفنية
التخطيط التشغيلي للأعمال
إدارة خبرة العملاء
تحليل البيانات
تخطيط الميزانية المالية وإدارتها
تحسين المخزون
إدارة الأفراد والفرق
إدارة البيع بالتجزئة
إدارة أمن وسلامة المتجر

المهارات الأساسية	المستوى
التواصل	متقدم
التفكير الناقد	متوسط
المبادرة	متوسط
الحساب	متقدم
التخطيط والتنظيم	متوسط
حل المشكلات	متقدم

مشرف مبيعات

القطاع: التجزئة
المجموعة الوظيفية: عمليات التجزئة
الجهة المنظمة: لا يوجد
متطلبات الترخيص: لا يوجد

الوصف الوظيفي

يتولى مشرف مبيعات مسؤولية تحقيق أهداف مبيعات الفريق ، والإشراف على عمليات المتجر اليومية ، بما في ذلك قيادة أنشطة الترويج لتحسين أداء المبيعات. يتطلب هذا الدور الوظيفي التعامل مع مهام متعددة في مكان العمل مثل إدارة الفريق وتطويره وتنسيق أنشطة الفريق والتفاعل مع العملاء. يعتبر مشرف مبيعات ودود واجتماعي ويمتلك قدرات إقناع قوية وقادر على القيام بمهام متعددة بفعالية في بيئة تركز على العملاء.

المهام الرئيسية
يدير الفريق على أداء الخدمة ويقيم علاقات مع العملاء عبر نقاط الاتصال المختلفة.
ينسق معالجة الطلبات وتسليمها وإرجاعها واستكشاف استفسارات العملاء وإصلاحها.
يقود ويحفز الفريق لتحسين المبيعات ورضا العملاء.
يدير العمليات لضمان التميز في الخدمة في بيئة خدمة متنوعة.
يشرف على معاملات المبيعات وتوثيقها وتقديم المشورة بشأن المنتجات وإغلاق المبيعات.
يشرف على عمليات البيع بالتجزئة ، بما في ذلك إدارة المخزون وقوائم الفريق ومعايير التدبير المائلي وأمن المتجر.

المهارات الفنية
إدارة خبرة العملاء
معالجة الإستبدال والإرجاع
التعامل مع المخزون
إدارة الأفراد والعلاقات
استشارات المنتج وإغلاق المبيعات
إدارة البيع بالتجزئة
التميز في الخدمة والابتكار
عرض تجاري بصري
الصحة والسلامة في مكان العمل

المهارات الأساسية	المستوى
التكيف	متوسط
التعاون والعمل الجماعي	متوسط
التواصل	متقدم
الحساب	متوسط
التخطيط والتنظيم	أساسي
حل المشكلات	متوسط

أمين الصندوق

القطاع: التجزئة
المجموعة الوظيفية: عمليات التجزئة
الجهة المنظمة: لا يوجد
متطلبات الترخيص: لا يوجد

الوصف الوظيفي

يتولى أمين الصندوق ضمان عملية معاملة سلسلة وفعالة في نقطة البيع. يتعامل أمين الصندوق مع أشكال مختلفة من المدفوعات والمبيعات خارج البورصة وبرامج الولاء. ويدير المعاملات النقدية والبطاقات ويصدر الإيصالات ويحتفظ بسجل النقدية. يتولى أمين الصندوق أيضا مسؤولية الحفاظ على منطقة الدفع مرتبة وإدارة إرجاع المنتجات والتبديل والالتزام بسياسات المتجر.

المهام الرئيسية
ينجز عمليات النقد والبطاقات وغيرها من أشكال معاملات الدفع بدقة.
يقوم بعد وتسوية النقود في السجل في بداية كل وردية وتسليمها ونهايتها.
يتبع إجراءات المعاملات ويبلغ عن الأنشطة المشبوهة وفقا لسياسة الشركة.
يتعامل مع المبيعات والمعاملات وبرامج الولاء خارج البورصة.
يصدر الإيصالات والمبالغ المستردة والتغيير بشكل صحيح للعملاء.
يدير إرجاع المنتجات وتبادلها بما يتوافق مع سياسات المتجر.
يمسح العناصر ضوئيا بكفاءة للحفاظ على تنقل العملاء عبر خط الدفع بسلاسة.

المهارات الفنية
التعامل مع النقد والتسوية
المعرفة المالية
مهارات البيع خارج البورصة والارتقاء بالبيع
المعرفة بالمنتجات
حفظ السجلات
استخدام التطبيقات الرمجية

المهارات الأساسية	المستوى
التكيف	أساسي
التواصل	متوسط
إجادة القراءة والكتابة	أساسي
الحساب	أساسي
حل المشكلات	أساسي



ممثل خدمة العملاء

القطاع: **التجزئة**

المجموعة الوظيفية: **عمليات التجزئة**

الجهة المنظمة: **لا يوجد**

متطلبات الترخيص: **لا يوجد**

الوصف الوظيفي

يتولى ممثل خدمة العملاء ضمان حصول العملاء على تجربة إيجابية. ولديه تفاعلات مباشرة مع العملاء لمعالجة الاستفسارات وحل الشكاوى وتقديم معلومات حول المنتجات والخدمات. يدير ممثل خدمة العملاء التواصل من خلال قنوات مختلفة مثل الحضور الشخصي والهاتف و عبر البريد الإلكتروني. يجب أن يكون ممثل خدمة العملاء على دراية بمنتجات المتجر وعروضه الترويجية وسياساته وأن يكون قادرا على التعامل مع المرتجعات والتبديلات بكفاءة. ويلعب دورًا حاسمًا في الحفاظ على رضا العملاء وولائهم.

المهام الرئيسية
يتعاون مع أعضاء الفريق الآخرين لضمان تجربة خدمة عملاء متماسكة.
يدير التواصل مع العملاء من خلال قنوات مختلفة.
يعالج عمليات الإرجاع والتبديل وفقًا لسياسات المتجر.
يقدم معلومات مفصلة محدثة حول المنتجات والعروض الترويجية وسياسات الخدمة للعملاء.
يسجل تفاعلات العملاء وحالة المعاملات والتعليقات بدقة.
يحل شكاوى العملاء وقضاياهم ويوفر حلول مرضية.
يرد على استفسارات العملاء في الوقت المناسب وبطريقة دقيقة.

المهارات الفنية
حل الشكاوى
خدمة العملاء
نشر المعلومات
المعرفة بالسياسات
المنتج والمعرفة الفنية
إدارة الشركاء

المهارات الأساسية	المستوى
التعاون والعمل الجماعي	أساسي
التواصل	متوسط
المعرفة الرقمية	أساسي
التعاطف	متوسط
المبادرة	أساسي
حل المشكلات	متوسط



مساعِد مبيعات

القطاع: التجزئة
المجموعة الوظيفية: عمليات التجزئة
الجهة المنظمة: لا يوجد
متطلبات الترخيص: لا يوجد

الوصف الوظيفي

يتولى مساعِد المبيعات مسؤولية تحقيق المبيعات وتقديم الخدمات والتميز التشغيلي في بيئة البيع بالتجزئة. يتضمن هذا الدور المشاركة في مبادرات الابتكار والإنتاجية والتعامل مع عمليات تلبية الطلبات لضمان تجربة سلسلة للعملاء. يعمل مساعِد المبيعات في بيئة متجر سريعة ومتنوعة ومتمحورة حول العملاء ويعمل كسفير للمؤسسة ونقطة الاتصال الأولى في المتجر.

المهام الرئيسية
يحقق هدف المبيعات ومؤشرات الأداء الرئيسية لمبيعات التجزئة - مؤشرات الأداء الرئيسية.
يقدم خدمة العملاء عبر منصات اتصال متعددة.
يتفاعل مع العملاء ويقدم المشورة بشأن المنتجات والخدمات ويقوم بإغلاق معاملات البيع.
يتعامل مع خدمات ما بعد البيع.
يدير أشكال مختلفة من المبيعات (البيع، البيع المتبادل، بيع الروابط)
يدير عمليات مراقبة المخزون.
يدير شاشات عرض البضائع المرئية.
يزود العملاء بمعلومات محدثة عن المنتجات والعروض الترويجية وسياسات الخدمة.

المهارات الفنية
المعرفة في الأعمال التجارية
إدارة خبرة العملاء
مراقبة المخزون
إدارة الأفراد والعلاقات
المنتج والخدمات والعروض الترويجية والمعرفة التقنية
فهم السياسات والإجراءات
استخدام التطبيقات البرمجية
عرض تجاري بحري

المهارات الأساسية	المستوى
التكيف	متوسط
التواصل	أساسي
التعاطف	أساسي
الحساب	متوسط

مدير عام التسويق والاتصالات

القطاع: **التجزئة**

المجموعة الوظيفية: **التسويق والاتصالات**

الجهة المنظمة: **لا يوجد**

متطلبات الترخيص: **لا يوجد**

الوصف الوظيفي

يتولى مدير عام التسويق والاتصالات مسؤولية توجيه المبادرات وإستراتيجية التسويق للمنظمة. ويطور إستراتيجيات شاملة للعلامة التجارية والتسويق، بما في ذلك حملات لتعزيز الوعي بالعلامة التجارية وتعزيز مشاركة العملاء ودفع نمو الإيرادات. يقود مدير عام التسويق والاتصالات فريقاً من المتخصصين في التسويق ويتعاون مع الأقسام الأخرى لضمان توافق إستراتيجيات التسويق مع أهداف الشركة وتوجهات السوق. كما أنه مسؤول عن تحليل أبحاث السوق ورؤى العملاء ومقاييس الأداء لاتخاذ قرارات مستنيرة وتكييف الإستراتيجيات.

المهام الرئيسية
يحلل توجهات السوق وسلوك المستهلك لاستخراج الرؤى المستندة إلى البيانات لتوجيه القرارات الإستراتيجية.
يضع تصور وينفذ إستراتيجيات التسويق متعددة القنوات بالتعاون مع فرق المبيعات ويطور المنتجات وتجربة العملاء.
يطور إستراتيجيات تسويقية شاملة تتوافق مع أهداف المؤسسة.
يدفع بعجلة الابتكار في تقنيات وقنوات التسويق للوصول إلى الجماهير المستهدفة وإشراكها بشكل فعال.
يقود ويوجه فريق التسويق ويعزز الابتكار والتميز في جميع الأنشطة التسويقية.
يشرف على العلامات التجارية والإعلانات والعروض الترويجية وجهود التسويق الرقمي لضمان التواصل المتناسك للعلامة التجارية.
يشرف على أنشطة العلاقات العامة ويحافظ على العلاقات الإعلامية ويضمن الامتثال التنظيمي.
يقترح ويحسن مبادرات التسويق المناسبة ويخصص الموارد لتحقيق أقصى قدر من التأثير.

المهارات الفنية
المعرفة في الأعمال التجارية
الذكاء في تسيير الأعمال وتحليل البيانات
شبكات الأعمال التجارية
التخطيط التشغيلي للأعمال
إدارة الأزمات
تخطيط الميزانية المالية وإدارتها
الابتكار والإبداع
صياغة إستراتيجية التكنولوجيا

المستوى	المهارات الأساسية
متقدم	التكيف
متوسط	تعزيز الشمولية
متقدم	التواصل
متقدم	التفكير الناقد
متقدم	التعاطف
متقدم	المبادرة

مدير التسويق والاتصالات

القطاع: **التجزئة**

المجموعة الوظيفية: **التسويق والاتصالات**

الجهة المنظمة: **لا يوجد**

متطلبات الترخيص: **لا يوجد**

الوصف الوظيفي

يتولى مدير التسويق والاتصالات قيادة تنفيذ استراتيجيات أعمال المؤسسة من خلال إدارة إرشادات العلامة التجارية في برامج التسويق والعلاقات العامة. يشرف على مجموعة متنوعة من المبادرات التسويقية مثل الحملات الرقمية والعروض الترويجية داخل المتجر وتهميمات البضائع المرئية وبرامج ولاء العملاء. يتعاون مدير التسويق والاتصالات مع الفرق متعددة الوظائف، بما في ذلك المبيعات وتطوير المنتجات وتجربة العملاء لضمان إتيان نهج تسويقي متماسك وفعال. وهو مسؤول عن تحليل التوجهات السوق وسلوك المستهلك وأداء الحملة لضبط الاستراتيجيات وتحسين النتائج.

المهام الرئيسية
يحلل توجهات السوق وسلوك المستهلك لاستخراج الرؤى المستندة إلى البيانات لتوجيه القرارات التسويقية.
ينفذ استراتيجيات تسويق شاملة، بما في ذلك استراتيجيات التسويق البصري التي تتوافق مع أهداف المؤسسة.
يوجه ويطور فريق التسويق ويعزز ثقافة الإبداع والابتكار.
يقود حملات التسويق المحلية ويوصي بها بما يتوافق مع مبادئ العلامة التجارية لنهج التسويق المخصصة.
يدير ميزانية التسويق ويخصص الموارد بشكل فعال.
يراقب ويقيم مقاييس الأداء التسويقي لتتوافق مع الأهداف التنظيمية.
يشرف على عرض المنتجات في مساحات البيع بالتجزئة المادية والرقمية والتأكد من عرضها بطريقة جذابة ومتناسقة.
يعزز العلاقات مع الشركاء الخارجيين والبائعين لدعم جهود التسويق.

المهارات الفنية
إدارة حملة العلامة التجارية
إدارة المحتوى
عمليات إدارة علاقات العملاء
تحليل البيانات
تطوير خطة الاتصالات التسويقية
إدارة منصات التواصل الاجتماعي

المهارات الأساسية	المستوى
تعزيز الشمولية	متوسط
التواصل	متوسط
المبادرة	متوسط
التخطيط والتنظيم	متوسط
حل المشكلات	متوسط

مسؤول تنفيذي للتسويق والاتصالات

القطاع: التجزئة
المجموعة الوظيفية: التسويق والاتصالات
الجهة المنظمة: لا يوجد
متطلبات الترخيص: لا يوجد

الوصف الوظيفي

يتولى المسؤول تنفيذي للتسويق والاتصالات تطوير وتنفيذ خطط التسويق عبر الإنترنت وغير المتصلة بالإنترنت ، بما في ذلك استراتيجيات وسائل التواصل الاجتماعي. ويؤدي مزيداً من المهام الإبداعية والتحليلية مثل إنشاء المحتوى والتسويق الرقمي وأبحاث السوق وتحليل الحملات. يعمل المسؤول تنفيذي للتسويق والاتصالات بشكل وثيق مع مدير التسويق وأعضاء الفريق الآخرين لتعزيز وجود العلامة التجارية وإشراك العملاء وزيادة المبيعات.

المهام الرئيسية
ينسق مع الوكالات الخارجية والبائعين لدعم الأنشطة التسويقية.
ينشأ وينتج محتوى للطباعة والبيث والعروض الترويجية داخل المتجر والفعاليات ووسائل التواصل الاجتماعي.
يطور وينفذ مواد الاتصال للحملات التسويقية عبر مختلف المنصات.
يعزز تجربة العملاء من خلال المشاركة على مختلف منصات الوسائط الرقمية والاجتماعية.
يحافظ على قواعد بيانات التسويق وقوائم الاتصال بالعملاء ويقوم بتحديثها.
ينتج تقارير دورية لقياس فعالية أنشطة التسويق عبر الإنترنت وغير المتصلة بالإنترنت ، بما في ذلك البحث عن الكلمات الرئيسية ومراقبة حركة المرور على الويب وإعداد تقارير إحصائيات الويب وتسويق محرك النظام.
يقدم رؤى حول اتجاهات السوق والعملاء للتأثير على الاتجاه الاستراتيجي.

المهارات الفنية
إنشاء المحتوى
حماية حقوق الطبع والنشر
عمليات إدارة علاقات العملاء
تحليل البيانات
إدارة المشاريع
التسويق عبر محركات البحث
إدارة منصات التواصل الاجتماعي

المهارات الأساسية	المستوى
التواصل	متوسط
المعرفة الرقمية	متوسط
المبادرة	متوسط
التخطيط والتنظيم	أساسي

مسؤول التسويق البصري

القطاع: **التجزئة**
المجموعة الوظيفية: **التسويق والاتصالات**
الجهة المنظمة: **لا يوجد**
متطلبات الترخيص: **لا يوجد**

الوصف الوظيفي

يتولى مسؤول التسويق البصري مسؤولية إدارة أنشطة التسويق للمتسوقين ووضع تصور لخطط التسويق البصري. يشرف على إعداد عروض البضائع من خلال تدريب الفرق داخل المتجر وإجراء أبحاث السوق المتعلقة بالتسويق البصري. يعمل مسؤولي التسويق البصري في بيئة إبداعية سريعة الخطى وتصميم شاشات عرض منتجات لافتة للنظر وتخطيطات المتجر وتصميمات المتجر للأرويج لمنتجات المتجر. وعادة ما يكون الأفراد في هذا الدور مبدعين وموجهين نحو التفاصيل ولديهم القدرة على العمل بفعالية ضمن مواعيد نهائية ضيقة.

المهام الرئيسية
يحلل ملفات تعريف المتسوقين ويقيس فعالية التسويق البصري.
يجري بحثاً حول توجهات التسويق البصري وقيم استراتيجيات المنافسين.
ينشأ ويقوم بخطط التسويق البصري لتحسين تخطيطات المتجر وشاشات عرض المنتجات.
يطور ضمانات التسويق للمتسوقين بما يتوافق مع أهداف التسويق البصري.
يوجه ويدعم الفرق داخل المتجر ويضمن الامتثال لخطط التسويق البصري.
يدير الميزانية والتكاليف الخاصة بعروض التسويق البصري.
يحسن استخدام مساحة المتجر ويخطط تصميم شاشات العرض التجارية البصرية.
يشرف على بناء وصيانة شاشات العرض البصرية.

المهارات الفنية
تحليل سلوك العملاء
تحليل البيانات
إنشاء مفاهيم التصميم
تخطيط الميزانية المالية وإدارتها
أبحاث السوق وتحليل التوجهات
إدارة الحملات التسويقية
تصميم المنتج
استخدام مساحة البيع بالتجزئة
مبادئ التصميم البصري والتواصل
عرض تجاري بصري

المهارات الأساسية	المستوى
التكيف	متوسط
التعاون والعمل الجماعي	أساسي
التفكير الناقد	متوسط
المبادرة	متوسط
التخطيط والتنظيم	متوسط

مدير التسويق البحري

القطاع: **التجزئة**
المجموعة الوظيفية: **التسويق والاتصالات**
الجهة المنظمة: **لا يوجد**
متطلبات الترخيص: **لا يوجد**

الوصف الوظيفي

يتولى مدير التسويق البحري مسؤولية قيادة وإدارة إستراتيجية التسويق البحري لتعزيز تجربة العملاء وزيادة المبيعات وتعزيز هوية العلامة التجارية. ويشرف على إنشاء وتنفيذ شاشات عرض مقنعة بصرية وتخطيطات متاجر وفعاليات ترويجية تتوافق مع أهداف التسويق. يتعاون مدير التسويق البحري مع فرق التسويق والمبيعات وعمليات البيع بالتجزئة لضمان اتساق العلامة التجارية وفعالية جهود التسويق البحري في جميع أقسام البيع بالتجزئة وفقاً لإرشادات العلامة التجارية.

المهام الرئيسية
يجل سلوك العملاء وبيانات المبيعات وتوجهات السوق لإبلاغ جهود التسويق البحري وتحسينها.
يتعاون مع فرق التسويق والمنتجات لمواءمة التسويق البحري مع الأنشطة الترويجية وإطلاق المنتجات بما يتوافق مع تقويم الفعاليات.
يطور وينفذ إستراتيجيات التسويق البحري لدعم أهداف التسويق والمبيعات.
يقود تصميم وإعداد شاشات المتاجر وتركيبات النوافذ والعروض الترويجية داخل المتاجر لإشراك العملاء والترويج للمنتجات.
يدير فريق التسويق البحري لضمان اتساق وجودة العرض البحري في جميع منافذ البيع بالتجزئة.
يراقب ويقوم بفعالية مبادرات التسويق البحري ، ويجري التعديلات حسب الحاجة لتحسين مشاركة العملاء والمبيعات.
يشرف على ميزات التسويق البحري ويضمن التنفيذ الفعال من حيث التكلفة للمفاهيم البحرية.
يوفر التدريب والتوجيه لفرق عمل المتاجر بشأن معايير التسويق البحري وأفضل الممارسات.

المهارات الفنية
إدارة الميزانية
التفكير الابتكاري
تحليل البيانات
مهارات التفاوض
إدارة المشاريع
تحسين مساحة البيع بالتجزئة
التدريب والتطوير
إدارة البائعين والموردين
تصميم التسويق البحري

المهارات الأساسية	المستوى
التكيف	متوسط
التواصل	متوسط
المعرفة الرقمية	متوسط
المبادرة	متوسط
التخطيط والتنظيم	متوسط

مدير عام تسويق السلع

القطاع: التجزئة
المجموعة الوظيفية: تسويق السلع
الجهة المنظمة: لا يوجد
متطلبات الترخيص: لا يوجد

الوصف الوظيفي

يتولى مدير عام لتسويق السلع مسؤولية قيادة استراتيجيات وخطط التسويق في المؤسسة ، بما في ذلك قيادة تطوير المنتجات وإدارة استراتيجيات العلامات التجارية الخاصة والعلامات التجارية المتزلية من خلال الشراكات الإستراتيجية. يشرف على إدارة الفئات وتشكيلات المنتجات وتوقعات الميزانية للأرباح. يعمل مدير عام لتسويق السلع في بيئة أعمال سريعة التحول ، ما يعني أنه يجب أن يكون قادراً على الاستفادة من تفضيلات المستهلك وتوجهات السوق ووضع القطاع لتحسين مزيج المنتجات بما يتوافق مع الاستراتيجيات التنظيمية.

المهام الرئيسية
يطور ويعتمد خطط وخرائط طريق جديدة لتطوير المنتجات.
يقوم بالتسويق المباشر واستراتيجيات المنتجات وإنشاء مزيج من فئات المنتجات واستراتيجيات التسعير وتخطيطات المتاجر.
ينشأ ويحافظ على علاقات إستراتيجية مع شركاء الأعمال ويضع المبادئ التوجيهية والاتفاقيات التجارية.
يقيم ويبتكر استراتيجيات التسويق للمتسوقين ومواءمتها مع الأهداف التنظيمية.
يقوم بصياغة وقيادة استراتيجيات الأرباح للمنتجات ، بما يتوافق مع أهداف التسويق الشاملة.
يقوم بصياغة وإدارة مخصصات الميزانية حسب الفئات.
يقود تطوير إدارة الفئات واستراتيجيات تشكيلة المنتجات وتحديد توقعات الأداء والمبادئ التوجيهية.
يحدد وضع الأسعار ويقيم أفكار المنتجات الجديدة والموردين لضمان التوافق مع الاستراتيجيات التنظيمية.

المهارات الفنية
التخطيط التشغيلي للأعمال
إدارة الفئة
تحليل ذكاء المستهلك
تحليل البيانات
تخطيط الميزانية المالية وإدارتها
تطوير العلامة التجارية الخاصة
أبحاث السوق وتحليل التوجهات
شراء البضائع وتحليل الأداء
صياغة الإستراتيجية التنظيمية
المعرفة بالمنتجات
إدارة الشركاء

المستوى	المهارات الأساسية
متقدم	تعزيز الشمولية
متقدم	التفكير الناقد
متوسط	التعاطف
متقدم	المبادرة
متقدم	حل المشكلات

مدير فئة المنتجات

القطاع: **التجزئة**
المجموعة الوظيفية: **تسويق السلع**
الجهة المنظمة: **لا يوجد**
متطلبات الترخيص: **لا يوجد**

الوصف الوظيفي

يتولى مدير فئة المنتجات مسؤولية إدارة فئة معينة من المنتجات مع التركيز على تعظيم الربحية وأداء المبيعات للفئة. يدير التخطيط الاستراتيجي واختيار التشكيلة والتسعير والاستراتيجيات الترويجية المصممة خصيصًا للسوق المستهدفة للفئة. يعمل مدير فئة المنتجات عن كثب مع الممثلين ومديري التسويق والمديرين وفرق التسويق لضمان تلبية عروض المنتجات لمتطلبات العملاء ومواءمتها مع إستراتيجية التسويق الشاملة للشركة. حيث يقوم بتحليل بيانات المبيعات وتوجهات السوق وتفضيلات المستهلك لاتخاذ قرارات مستنيرة بشأن نطاق المنتجات ومستويات المخزون ومبادرات التسويق.

المهام الرئيسية
يحلل توجهات السوق وسلوك المستهلك وبيانات المبيعات لتحسين تشكيلة المنتجات والتسعير.
يتعاون مع الممثلين ومديري التسويق لمواءمة خطط الفئات مع أهداف التسويق الشاملة.
ينسق مع فريق التسويق لوضع استراتيجيات ترويجية فعالة للفئة.
يطور وينفذ استراتيجيات الفئات لتحقيق أهداف المبيعات والربحية.
يدير علاقات الموردين للتفاوض على شروط مناسبة وضمان تقديم منتجات متنوعة وتنافسية.
يراقب ويقيم أداء الموردين.
يراقب مستويات المخزون ومعدلات الدوران ويعدل الاستراتيجيات لتلبية الطلب.
يراقب اتفاقيات مستوى الخدمة ويضمن الامتثال التعاقدية مع الموردين.

المهارات الفنية
تطوير إستراتيجية الفئات
تحليل رؤى المستهلك والقطاع
إدارة التكاليف والميزانية
إدارة المخزون
تحليل السوق والمبيعات
استراتيجيات التسعير والترويج
تخطيط تشكيلة المنتجات
التخطيط الاستراتيجي
إدارة علاقات الموردين

المهارات الأساسية	المستوى
التكيف	متقدم
التواصل	متقدم
التفكير الناقد	متوسط
الحساب	متوسط
التخطيط والتنظيم	متوسط
حل المشكلات	متقدم

موظف مشتريات

القطاع: التجزئة
المجموعة الوظيفية: تسويق السلع
الجهة المنظمة: لا يوجد
متطلبات الأرخيص: لا يوجد

الوصف الوظيفي

يتولى موظف مشتريات ترتيب اختيار المنتج والمشتريات وإدارة المخزون لتلبية طلب المستهلك وتعزيز تجربة البيع بالتجزئة. وهو يبحث عن توجهات السوق ويتفاوض مع الموردين ويشترى المنتجات التي تتوافق مع إستراتيجية التسويق ونقاط السعر الخاصة بالشركة. يعمل موظف مشتريات عن كثب مع مديري الفئات لضمان دعم مزيج المنتجات لأهداف الفئة وتوقعات العملاء. وهو مسؤول عن إدارة علاقات الموردين وضمان جودة المنتج والالتزام بقيود الميزانية والحفاظ على هوامش التكلفة. بالإضافة إلى ذلك، فهو مسؤول أيضا عن تقييم أداء المبيعات وتعديل استراتيجيات الشراء وفقا لذلك لتحسين نتائج الأعمال.

المهام الرئيسية
يحلل بيانات المبيعات وتوجهات السوق لإبلاغ قرارات الشراء وإدارة المخزون.
يتعاون مع مديري الفئات لمواءمة عمليات الشراء مع استراتيجيات الفئات وأهداف المبيعات.
يحدد ويشترى البضائع التي تتوافق مع إستراتيجية الشركة ومتطلبات المستهلك.
يدير علاقات الموردين لضمان جودة المنتج والتسليم في الوقت المناسب.
يراقب مستويات المخزون لضمان الدوران الأمثل للمخزون وتوافره.
يتفاوض على الشروط والأسعار ورسوم التسليم والتخليص مع الموردين والوكلاء المختلفين لضمان العروض التنافسية.

المهارات الفنية
الامتثال والمصادر الأخلاقية
إدارة النفقات
المعرفة المالية
إدارة المخزون
تحليل توجهات السوق
المعرفة بالمنتجات
اختيار المنتج
تقييم المخاطر
تحليل بيانات المبيعات
إدارة علاقات الموردين

المهارات الأساسية	المستوى
التكيف	أساسي
التعاون والعمل الجماعي	أساسي
التواصل	متوسط
الحساب	متوسط
التخطيط والتنظيم	متوسط
حل المشكلات	أساسي

مساعدة مشتريات

القطاع: **التجزئة**
المجموعة الوظيفية: **تسويق السلع**
الجهة المنظمة: **لا يوجد**
متطلبات الترخيص: **لا يوجد**

الوصف الوظيفي

يتولى مساعد مشتريات دعم شراء وإدارة البضائع ويساعد في اختيار المنتج ويدير الطلبات والمخزون ويحل أداء المبيعات لضمان توافر المنتجات لتلبية طلبات المستهلك. يعمل مساعد المشتريات بتوجيه من المشتريين ومديري الفئات للتفاوض مع الموردين والحفاظ على العلاقات وضمان تسليم البضائع في الوقت المناسب. كما أنه يساعد في تحليل السوق وتحديد التوجهات وتطوير استراتيجيات الترويج التي تتوافق مع أهداف الشركة.

المهام الرئيسية
يساعد في تحليل أداء المبيعات ومستويات المخزون للإبلاغ عن قرارات الشراء.
يساعد في اختيار وشراء البضائع لفئات محددة.
يتعاون مع فريق التسويق لتطوير وتنفيذ استراتيجيات التسويق.
يساهم في مفاوضات الموردين وإدارة العلاقات للحصول على شروط مناسبة ومنتج ذو جودة.
يشارك في أبحاث السوق وتحليلها لتحديد التوجهات وتفضيلات المستهلك.
يدعم إدارة المخزون، بما في ذلك تقديم الطلبات وتتبعها وتحسين مستوى المخزون.

المهارات الفنية
الدعم الإداري
تحسين المخزون
أبحاث السوق
دعم استراتيجيات التسويق
إدارة الطلبات
اختيار المنتج ومعرفته
إشراك الموردين

المهارات الأساسية	المستوى
التعاون والعمل الجماعي	متوسط
التواصل	أساسي
المعرفة الرقمية	أساسي
التخطيط والتنظيم	أساسي

مدير عام التجارة الإلكترونية

القطاع: **التجزئة**

المجموعة الوظيفية: **التجارة الإلكترونية**

الجهة المنظمة: **لا يوجد**

متطلبات الترخيص: **لا يوجد**

الوصف الوظيفي

يتولى مدير عام التجارة الإلكترونية تطوير فرص العمل من خلال دفع النمو في التجارة الإلكترونية وتعزيز تجربة العملاء وإدارة الفئات عبر الإنترنت. يشرف على تنفيذ الطلبات وخطط التكنولوجيا والبنية التحتية لدعم عمليات التجارة الإلكترونية. وإن مدير عام التجارة الإلكترونية مسؤول عن صياغة الرؤى التجارية القائمة على البيانات وتعزيز العلاقات الإستراتيجية مع الشركاء. من خلال العمل في بيئة سريعة التطور تتمحور حول التكنولوجيا الرقمية، يضم مدير التجارة الإلكترونية استراتيجيات لتوسيع وتحسين وجود التجارة الإلكترونية للمؤسسة.

المهام الرئيسية
يطور ويدير استراتيجيات استمرارية الأعمال والخطط التشغيلية للتجارة الإلكترونية.
يوجه تصميم وتطوير نماذج البيانات والتطبيقات التنبؤية للتجارة الإلكترونية.
يدعم المبيعات والعروض الترويجية والتسويق وحملات وسائل التواصل الاجتماعي على المنصات الرقمية.
يقيم ويطور استراتيجيات لبيئات أعمال التجارة الإلكترونية المحلية والدولية.
يقود صياغة إستراتيجية التكنولوجيا ويشرف على البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات وصيانة الشبكة.
يقود صياغة الرؤية والرسالة والقيم التنظيمية للتجارة الإلكترونية.
يشرف على تجربة العملاء ودفع جودة الخدمة ورضا العملاء في التجارة الإلكترونية.
يشرف على إدارة المخاطر وتقييم الأداء المالي لوحدات التجارة الإلكترونية.

المهارات الفنية
تطوير إرشادات العلامة التجارية
إدارة استمرارية الأعمال
التخطيط التشغيلي للأعمال
إدارة أداء الأعمال
إدارة مخاطر الأعمال والتخفيف من حدتها
تطوير إستراتيجية الفئات
إدارة استقطاب العملاء
صياغة الإستراتيجية التنظيمية
صياغة إستراتيجية التكنولوجيا

المهارات الأساسية	المستوى
التكيف	متقدم
التواصل	متقدم
التفكير الناقد	متقدم
التعاطف	متوسط
المبادرة	متقدم
التخطيط والتنظيم	متقدم

مدير أنشطة التجارة الإلكترونية

القطاع: **التجزئة**

المجموعة الوظيفية: **التجارة الإلكترونية**

الجهة المنظمة: **لا يوجد**

متطلبات الترخيص: **لا يوجد**

الوصف الوظيفي

يتولى مدير أنشطة التجارة الإلكترونية قيادة نمو أعمال التجارة الإلكترونية، مع التركيز على تعزيز تجربة العملاء من خلال إدارة تلبية طلبات العملاء والإشراف على خطط التكنولوجيا والبنية التحتية. كما أنه يولد رؤى تجارية تعتمد على البيانات وتدير العلاقات مع شركاء الأعمال. في بيئة متسارعة تتمحور حول التكنولوجيا الرقمية، يشرف مدير التجارة الإلكترونية على تسويق وتفعيل أعمال التجارة الإلكترونية بالكامل.

المهام الرئيسية
يحلل توجهات السوق وفرص العمل للمساهمة في استراتيجيات التجارة الإلكترونية.
يحدد ويراجع سياسات تلبية الطلبات وضمن رضا العملاء.
يطور وينفذ حملات التجارة الإلكترونية ويحلل الأداء لتحسين عائد الاستثمار.
يطور ويدير خطط التعافي من الكوارث لتكنولوجيا التجارة الإلكترونية.
يدير بيانات الأرباح والخسائر ويبلغ عنها لتحسين الربحية والأداء المالي.
يدير المبيعات والعروض الترويجية والتسويق وحملات وسائل التواصل الاجتماعي على المنصات الرقمية.
يدير ابتكار الخدمة والاحتفاظ بالعملاء وبرامج الولاء.
يراقب ويراجع عمليات التجارة الإلكترونية لدفع المبيعات وتحسين الأداء.
يشرف على البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات ويقوم بصيانة الشبكة وتنفيذ التقنيات الجديدة.

المهارات الفنية
المعرفة في الأعمال التجارية
التخطيط التشغيلي للأعمال
الابتكار في تجربة العملاء
إدارة حملات التجارة الإلكترونية
أبحاث السوق وتحليل التوجهات
تحسين محركات البحث
صياغة إستراتيجية التكنولوجيا
إدارة أداء الموقع الإلكتروني

المستوى	المهارات الأساسية
متقدم	تعزيز الشمولية
متقدم	التواصل
متقدم	التفكير الناقد
متوسط	التعاطف
متقدم	التخطيط والتنظيم
متوسط	حل المشكلات

مسؤول تنفيذي لأنشطة التجارة الإلكترونية

القطاع: التجارة

المجموعة الوظيفية: التجارة الإلكترونية

الجهة المنظمة: لا يوجد

متطلبات الترخيص: لا يوجد

الوصف الوظيفي

يتولى مسؤول تنفيذي لأنشطة التجارة الإلكترونية المساهمة في نمو أعمال التجارة الإلكترونية ، من خلال التركيز على تعزيز تجربة العملاء ومراقبة معالجة الطلبات والحفاظ على تكنولوجيا التجارة الإلكترونية والبنية التحتية. حيث يقوم بتحليل البيانات لتوليد رؤى تجارية. كما يساعد أيضا في إدارة العلاقات مع شركاء الأعمال. من خلال العمل في بيئة سريعة التغير تتمحور حول التكنولوجيا الرقمية ، يساعد مسؤول تنفيذي لأنشطة التجارة الإلكترونية في ضمان التكامل السلس لعمليات التجارة الإلكترونية.

المهام الرئيسية
ينفذ أنشطة التجارة الإلكترونية وينسق مع الفرق متعددة الوظائف لمبادرات العلامة التجارية والتسويق.
ينفذ برامج الاحتفاظ بالعملاء وبرامج ولاء العملاء ويديرها.
يدير العمليات للتميز في الخدمة في التجارة الإلكترونية ويضمن جودة الخدمة ورضا العملاء.
يراقب وظائف الموقع ويحافظ عليها وينفذ أنظمة وتقنيات جديدة.
يراقب معالجة الطلبات وتسليمها وإرجاعها ، مع الحفاظ على سلاسة عمليات التجارة الإلكترونية.
يقوم بإجراء التقيب عن البيانات ويحللها لتتبع نتائج الأعمال وتوليد الرؤى.
يقدم رؤى ومساهمات لتطوير استراتيجيات التكنولوجيا.
يتبع ويحلل فعالية النظام والشبكة.

المهارات الفنية
التخطيط التشغيلي للأعمال
الابتكار في تجربة العملاء
تحليل البيانات
إدارة حملات التجارة الإلكترونية
يدير التكنولوجيات الناشئة
أبحاث السوق وتحليل التوجهات
تحسين محركات البحث
إدارة جودة الخدمة
تحسين واجهة المستخدم وتجربة المستخدم
إدارة أداء الموقع الإلكتروني

المهارات الأساسية	المستوى
التكيف	متوسط
التواصل	متوسط
التفكير الناقد	متوسط
المعرفة الرقمية	متقدم
المبادرة	متوسط
التخطيط والتنظيم	متوسط

مساعدة أنشطة التجارة الإلكترونية

القطاع: **التجزئة**

المجموعة الوظيفية: **التجارة الإلكترونية**

الجهة المنظمة: **لا يوجد**

متطلبات الترخيص: **لا يوجد**

الوصف الوظيفي

يتولى مساعد أنشطة التجارة الإلكترونية المعروف أيضا باسم معاون التجارة الإلكترونية المساهمة في تنمية أعمال التجارة الإلكترونية من خلال دعم تجربة العملاء ومبادرات تلبية الطلبات. يحافظ على التكنولوجيا والبنية التحتية اللازمة لعمليات التجارة الإلكترونية ويخلق رؤى تجارية تعتمد على البيانات. يضمن مساعد أنشطة التجارة الإلكترونية الذي يعمل في بيئة سريعة الوتيرة وترتكز على التكنولوجيا الرقمية التشغيل السلس والتنسيق لأنشطة التجارة الإلكترونية.

المهام الرئيسية
ينسق مع الفرق متعددة الوظائف لأنشطة التجارة الإلكترونية والعلامة التجارية.
ينسق مع موردي تكنولوجيا المعلومات ويجري اختبارات الوظائف الأساسية لموقع الويب.
ينفذ المبيعات الرقمية والعروض الترويجية وينسق برامج وسائل التواصل الاجتماعي.
يجمع بيانات العملاء الأولية ويبلغ عنها لخلق رؤى تجارية.
ينسق مع الشركاء الداخليين والخارجيين لدعم تنفيذ الطلبات وتسليمها.
يحافظ على محتوى الموقع ويقوم بتحديثه ، مع التركيز على سهولة الاستخدام وتجربة العملاء.
يحافظ على علاقات العملاء من خلال منصات التجارة الإلكترونية.
يراقب سلوكيات التسوق وتوجهات السوق.

المهارات الفنية
إدارة المحتوى
التميز في تجربة العملاء
إعداد التقارير البيانية
تنفيذ حملات التجارة الإلكترونية
توظيف السوق
تحسين محركات البحث
تحسين واجهة المستخدم وتجربة المستخدم

المهارات الأساسية	المستوى
التكيف	أساسي
التعاون والعمل الجماعي	متوسط
التواصل	أساسي
المعرفة الرقمية	أساسي
الحساب	أساسي
التخطيط والتنظيم	متوسط

مسؤول تنفيذي للعمليات والتخزين والشحن والتوزيع

القطاع: **التجزئة**

المجموعة الوظيفية: **التجارة الإلكترونية**

الجهة المنظمة: **لا يوجد**

متطلبات الترخيص: **لا يوجد**

الوصف الوظيفي

يتولى مسؤول تنفيذي للعمليات والتخزين والشحن والتوزيع إدارة العمليات اليومية المتعلقة بمعالجة الطلبات وإدارة المخزون وتلبية العملاء، ويعمل عن كثب مع فرق المستودعات والخدمات اللوجستية وخدمة العملاء لضمان معالجة الطلبات عبر الإنترنت في الوقت المناسب وبدقة. كما أنه يراقب مستويات المخزون ويعد طلبات الشحن ويعالج أي مشكلات تتعلق بتنفيذ الطلبات ويضمن تجربة إيجابية للعملاء.

المهام الرئيسية
يساعد في حل أي مشكلات تشغيلية تؤثر على معالجة الطلبات أو تسليمها.
يساهم في الحفاظ على معايير التشغيل والسلامة في مركز التنفيذ.
ينسق مع الشركاء اللوجستيين لإرسال الطلبات وتسليمها في الوقت المناسب.
يراقب ويحافظ على مستويات المخزون لمنع نفاذ المخزون وحالات المخزون الزائد.
يعد تقارير المخزون والتسليم.
يعالج ويدير الطلبات عبر الإنترنت لضمان التنفيذ الدقيق وفي الوقت المناسب.
يدعم تنفيذ التحسينات التشغيلية لتعزيز الكفاءة.

المهارات الفنية
التوجه نحو خدمة العملاء
معايير وممارسات الصحة والسلامة
إدارة المخزون
التنسيق اللوجستي
معالجة الطلبات
تحسين العمليات
إعداد التقارير

المستوى	المهارات الأساسية
متقدم	التعاون والعمل الجماعي
متوسط	التواصل
متقدم	المعرفة الرقمية
أساسي	التعاطف
متوسط	التخطيط والتنظيم
متوسط	حل المشكلات