



3.6.1. Директор Департамента продаж

Таблица 156

Фиксированная заработная плата, предлагаемая работодателями на позицию Директора Департамента продаж, \$/мес.

География	Численность персонала											
	Более 1 001 чел			От 501 до 1 000 чел			От 101 до 500 чел			До 100 чел		
	нижний уровень	мода	верхний уровень	нижний уровень	мода	верхний уровень	нижний уровень	мода	верхний уровень	нижний уровень	мода	верхний уровень
Москва	3000	5000	8000	2500	4000	6000	2000	3500	5000	1500	3000	4000
Регионы	2400	4000	6400	2000	3200	4800	1600	2800	4000	1200	2400	3200

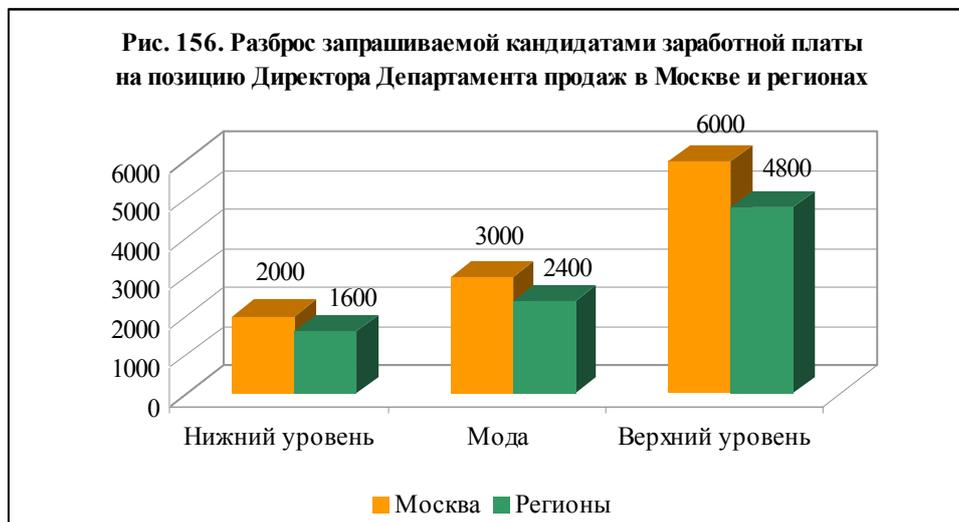
Рис. 155. Наиболее часто предлагаемые уровни зарплат на позицию Директора Департамента продаж в Москве и регионах



Таблица 157

Фиксированная заработная плата, запрашиваемая кандидатами на позицию Директора Департамента продаж, \$/мес.

География	Нижний уровень	Мода	Верхний уровень
Москва	2000	3000	6000
Регионы	1600	2400	4800



Как правило, данная позиция предполагает выполнение следующих **функциональных обязанностей**:

- Участие в стратегическом планировании. Бюджетирование
- Планирование и контроль за выполнением основных показателей результативности подразделения
- Участие в формировании ценовой стратегии
- Разработка и реализация политики компании в области продаж
- Планирование и обеспечение выполнения планов продаж
- Развитие целевых каналов сбыта (дистрибуторы, розница, корпоративные клиенты)
- Участие в разработке программ мотивации клиентов (годовых, квартальных, месячных)
- Управление торговым персоналом, участие в разработке схем мотивации
- Разработка и внедрение форм отчетности