
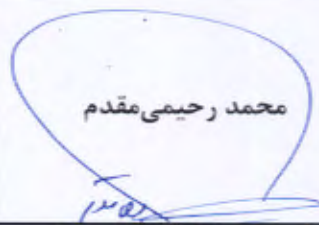
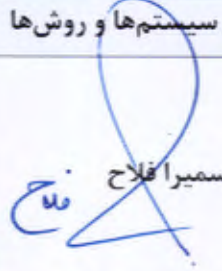
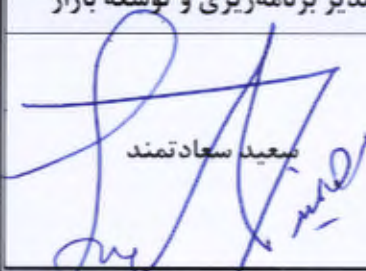
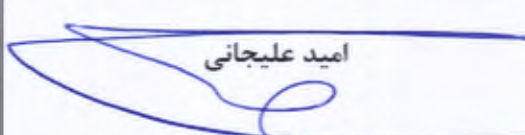
	شناسنامه شغل	
	مدیریت بازاریابی و فروش	
	کدمدرک: JD.RC.HR.001	

شماره بازنگری	شرح تغییرات	تاریخ اجرا

عنوان پرونده الکترونیکی	محل ذخیره
JD.RC.HR.001.pdf	<ul style="list-style-type: none"> <li>iso مستندات معتبر \Pourmohamadi\</li> <li>http://www.hic-iran.com</li> </ul>



تهیه کنندگان:		
مدیر سیستم‌ها و بهبود سازمانی	کارشناس سیستم‌ها و روش‌ها	مدیر برنامه‌ریزی و توسعه بازار
 محمد رحیمی مقدم	 سمیرا فلاح	 سعید سعادت‌مند

تأیید و تصویب‌کننده:
نماینده مدیریت در سیستم کیفیت
 امید علیجانی تاریخ: ۱۳۹۳/۰۵/۲۲



## فهرست مطالب

۳	۱- هدف سند .....	۳
۳	۲- دامنه کاربرد .....	۳
۳	۳- مسؤولیت‌ها .....	۳
۴	مدیر بازاریابی و فروش .....	۴
۴	هدف / شرح شغل .....	۴
۴	عنوان شغلی رده بالاتر .....	۴
۴	عنوان شغلی رده پایین‌تر .....	۴
۴	شرح وظایف .....	۴
۵	شرایط احراز .....	۵
۶	نیازمندی‌ها .....	۶
۷	کارشناس بازاریابی .....	۷
۷	هدف / شرح شغل .....	۷
۷	عنوان شغلی رده بالاتر .....	۷
۷	شرح وظایف .....	۷
۸	شرایط احراز .....	۸
۹	نیازمندی‌ها .....	۹
۱۰	کارشناس فروش .....	۱۰
۱۰	هدف / شرح شغل .....	۱۰
۱۰	عنوان شغلی رده بالاتر .....	۱۰
۱۰	شرح وظایف .....	۱۰
۱۱	شرایط احراز .....	۱۱
۱۲	نیازمندی‌ها .....	۱۲
۱۳	کارشناس املاک و مشارکت‌ها .....	۱۳
۱۳	هدف / شرح شغل .....	۱۳
۱۳	عنوان شغلی رده بالاتر .....	۱۳
۱۳	شرح وظایف .....	۱۳
۱۴	شرایط احراز .....	۱۴
۱۴	نیازمندی‌ها .....	۱۴

	<p>شناسنامه شغل</p> <p>مدیریت بازاریابی و فروش</p>	 <p>شرکت گروه سرمایه‌گذاری مسکن (پارس)</p>
---	--	---

### ۱- هدف سند

هدف از تهیه این سند، تشریح چگونگی مأموریت، شرح وظایف، رده‌های شغلی و شرایط احراز مشاغل در مدیریت بازاریابی و فروش می‌باشد.

### ۲- دامنه کاربرد

کلیه شرکت‌های ساختمانی تابعه گروه سرمایه‌گذاری مسکن

### ۳- مسؤولیت‌ها

ردیف	اقدام	مسؤول
۱	تدوین و بازنگری	مدیریت سیستم‌ها و بهبود سازمانی (شرکت مادر)
۲	اجرا	مدیریت بازاریابی و فروش شرکت‌های ساختمانی تابعه
۳	نظارت بر اجرا	کمیته فروش شرکت مادر و مدیران عامل شرکت‌های ساختمانی تابعه
۴	پیشنهاد اصلاح	کلیه افراد و واحدهای مرتبط

## مدیر بازاریابی و فروش

### هدف / شرح شغل

مدیر بازاریابی و فروش وظیفه برنامه‌ریزی، سازماندهی، هدایت فعالیت‌ها و نظارت بر عملکرد واحد مربوطه را بر عهده دارد. مأموریت اصلی این شغل شامل پنج حوزه تدوین استراتژی‌ها و برنامه‌های بازاریابی شرکت، شناسایی مشتریان و انتظارات آن‌ها، سیاست‌گذاری و سازمان‌دهی فرایند فروش شرکت، متولی ارتباط با مشتریان و نیز مدیریت سبد املاک و مشارکت‌های شرکت براساس سیاست‌ها و راهبردهای ابلاغی شرکت مادر است.

### عنوان شغلی رده بالاتر



مدیرعامل

### عنوان شغلی رده پایین‌تر

- ← کارشناس بازاریابی
- ← کارشناس فروش
- ← کارشناس املاک و مشارکت‌ها

### شرح وظایف

ردیف	شرح
۱	حضور موثر در جلسات کمیته فروش هولدینگ به‌منظور مشارکت فعال در تدوین استراتژی‌ها و برنامه‌های بازاریابی و فروش و سیاست‌های برند گروه
۲	تدوین و نظارت بر جاری‌سازی استراتژی‌ها و برنامه‌های بازاریابی و فروش شرکت براساس سیاست‌های هولدینگ
۳	تدوین و نظارت بر جاری‌سازی استراتژی‌ها و برنامه‌های مدیریت املاک و مستغلات براساس سیاست‌های سب‌داری‌های گروه
۴	تبیین الزامات برند گروه در شرکت و سازمان‌دهی جهت اجرای برنامه‌های توسعه و ارتقای برند
۵	شناسایی مشتریان شرکت، دسته‌بندی و بخش‌بندی آن‌ها و سازمان‌دهی نحوه پاسخگویی به انتظارات و نیازهای آن‌ها
۶	ارتباط موثر و مستمر با سازمان‌ها، نهادها و موسسات به‌منظور پایش مستمر بازار مسکن و شناسایی سناریوهای آتی
۷	توسعه فرصت‌های سرمایه‌گذاری و مشارکت با هدف افزایش تولید و توسعه سهم بازار شرکت
۸	حضور موثر در فرایند تدوین و بررسی طرح‌های توجیهی تعریف پروژه و خرید و توسعه املاک و مستغلات شرکت بخصوص در زمینه طرح‌های مفهومی، تحقیقات بازار، برنامه‌ریزی فروش و ...
۹	برقراری ارتباط موثر با سازمان‌ها، نهادها و افراد به‌منظور ایجاد ارزش افزوده در زمینه تعریف پروژه‌های مشارکتی، فروش واحدهای شرکت و توسعه املاک و مستغلات

	<b>شناسنامه شغل</b>  <b>مدیریت بازاریابی و فروش</b>	 شرکت گروه سرمایه‌گذاری مسکن (سهام)
---	---	---

۱۰	حضور موثر در جلسات مختلف شرکت به منظور اعمال خواسته‌های مشتریان در فرایند تعریف، طراحی و توسعه محصول
۱۱	توسعه زیرساخت‌های لازم برای تأمین و به‌روزرسانی نیازهای اطلاعاتی مشتریان از طریق کانال‌های ارتباطی مختلف
۱۲	هماهنگی و تبادل نظر در زمینه توسعه تبلیغات مناسب برای گروه‌های مختلف مشتریان براساس مصوبات کمیته فروش
۱۳	هدفگذاری و تعیین اهداف و سیاست‌های عملیاتی فروش پروژه‌ها براساس بودجه مصوب و سایر اهداف کلان گروه
۱۴	تبیین سیاست‌های قیمت‌گذاری پروژه‌ها و ارائه تخفیف‌های مناسب در زمان مناسب
۱۵	نظارت بر حسن اجرای مناسب فرایند مصوب بازاریابی و فروش گروه
۱۶	هماهنگی، تبادل نظر و نظارت بر ارائه خدمات پس از فروش با هدف افزایش رضایتمندی مشتریان، حفظ برند شرکت در واحدهای واگذار شده و افزایش منافع شرکت
۱۷	هماهنگی، تبادل نظر و نظارت بر ارائه خدمات بهره‌برداری از پروژه‌های واگذار شده (شامل مسکونی، تجاری، اداری و ...)
۱۸	برقراری ارتباط موثر با سایر شرکت‌های ساختمانی گروه و شرکت پارس مسکن سامان در جهت توسعه هم‌افزایی گروه
۱۹	ارتباط مستمر با مشتریان کلیدی شرکت و مدیران شرکت و سازمان‌دهی تجربیات و اطلاعات آن‌ها
۲۰	طرح‌ریزی، هدایت، سازمان‌دهی و آموزش نیروهای فروش و فروشندگان شرکت در دفاتر فروش و پروژه‌های مختلف

### شرایط احراز

#### رشته تحصیلی و سطح تحصیلات



دارا بودن حداقل مدرک کارشناسی در رشته‌های مدیریت/ مهندسی/ MBA یا اقتصاد

#### تجربه کاری

برخورداری از حداقل ۵ سال سابقه کار مدیریت در زمینه بازاریابی و فروش

#### مهارت‌های اکتسابی موردنیاز

ردیف	شرح
۱	تسلط بر دانش و مهارت‌های اساسی مدیریت به ویژه توانایی برنامه‌ریزی، سرپرستی، سازماندهی و هدایت تیم
۲	تسلط بر اصول و فنون مذاکره
۳	تسلط بر روش‌ها و مدل‌های تدوین استراتژی بازاریابی و مدیریت برند، تبلیغات و فروش
۴	تسلط بر قوانین تجارت، امور قراردادهای و مسائل و جنبه‌های حقوقی عقد قرارداد
۵	تسلط بر تحلیل بازار مسکن و شناسایی سناریوهای آتی بازارهای مسکن
۶	تسلط بر تدوین و تحلیل طرح‌های توجیه اقتصادی و آشنایی با اصول اقتصاد مهندسی
۷	آشنایی با ماهیت و ویژگی‌های بازار مسکن و همچنین شاخص‌های اقتصادی موثر بر بازار مسکن
۸	آشنایی اولیه با فعالیت‌های صنعت ساختمان، اصول طراحی و معماری ساختمان
۹	آشنایی با اصول شناسایی و اولویت‌بندی مشتریان، مدیریت انتظارات آن‌ها و روش‌های ارتباط با مشتریان
۱۰	آشنایی با تکنیک‌های ارتباطات و تولیدات رسانه‌ای
۱۱	آشنایی با زبان انگلیسی جهت مطالعه و درک مطلب
۱۲	تسلط بر مهارت‌های پایه‌ای استفاده از کامپیوتر (ICDL) و نرم‌افزارهای تخصصی مرتبط



	<b>شناسنامه شغل</b>  <b>مدیریت بازاریابی و فروش</b>	
---	---	---

### خصوصیات ذاتی مورد نیاز

شرح	ردیف
روابط عمومی قوی	۱
صبر و حوصله زیاد، پشتکار و پیگیری بالا	۲
متعهد به برنامه ریزی، کار گروهی و چارچوب‌های زمانی	۳
متعهد به کیفیت، خلاق و نوآور در کار و دارای دیدگاه استراتژیک به امور مربوطه	۴
دارای دیدگاه سیستمی و مهارت‌های تحلیلی	۵
دارای ویژگی‌های فرصت‌جویی، کارآفرینی، کنجکاوی، آینده‌نگری، شخصیت ترغیبی و پویا	۶

### نیازمندی‌ها

شرح	نوع
ملزومات اداری، کامپیوتر، خط تلفن مناسب و دفتر فروش براساس الزامات ابلاغی از سوی هولدینگ	سخت‌افزارها
سیستم‌های اطلاعاتی مدیریت فروش نرم‌افزار مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) نرم‌افزارهای تجزیه و تحلیل داده‌ها و اطلاعات نرم‌افزارهای گرافیکی و چندرسانه‌ای	نرم‌افزارها

	<b>شناسنامه شغل</b>	
<b>مدیریت بازاریابی و فروش</b>		

## کارشناس بازاریابی

### هدف / شرح شغل



کارشناس بازاریابی مأموریت پیشنهاد، تدوین، اجرا و نظارت بر استراتژی‌ها، اهداف و برنامه‌های بازاریابی و مدیریت برند و همچنین توسعه راهکارهای ارتباط با مشتریان و افزایش رضایت آن‌ها را برعهده دارد.

### عنوان شغلی رده بالاتر

مدیر بازاریابی و فروش

### شرح وظایف

ردیف	شرح
۱	تدوین استراتژی‌ها و برنامه‌های بازاریابی و سازمان‌دهی برای جاری‌سازی آن‌ها براساس الزامات ابلاغی هولدینگ و در تعامل با مشاورین و متخصصین این حوزه
۲	پیشنهاد اهداف کلان بازاریابی و فروش شرکت، پایش مستمر وضعیت پیشرفت برنامه‌های بازاریابی و فروش و نظارت مستمر بر تحقق آن‌ها
۳	ارتباط موثر و حضور در جلسات کمیته فروش هولدینگ و هماهنگی با ارکان مختلف و مرتبط هولدینگ به منظور دریافت نظرات و انتظارات آن‌ها
۴	پایش و تحلیل مصوبات کمیته فروش و بازنگری و به‌روزرآوری برنامه‌ها و اهداف بازاریابی و فروش شرکت مبتنی بر یافته‌ها
۵	انجام مطالعات و تحقیقات مستمر در زمینه وضعیت بازار مسکن و شاخص‌های اقتصادی کشور، انجام تحلیل‌های لازم و شناسایی سناریوهای آتی بازار
۶	جمع‌آوری اطلاعات لازم برای تدوین طرح‌های توجیهی و تعریف پروژه‌های شرکت شامل انجام مطالعات بازار، تحقیقات میدانی، تحلیل‌های اقتصادی، برنامه‌ریزی و سیاست‌گذاری فروش و ...
۷	مشارکت و هماهنگی با سایر بخش‌های سازمان شامل طراحی پروژه، تعریف پروژه، اجرای پروژه (بخصوص مراحل نهایی و نازک‌کاری) و املاک و مستغلات در زمینه اعمال نظرات و تجربیات مشتریان به منظور توسعه محصول اثربخش برای مشتری
۸	پیشنهاد راه‌حل‌های خلاقانه جهت ارائه خدمات پس از فروش مناسب با هدف افزایش رضایتمندی مشتریان، حفظ برند شرکت در واحدهای واگذار شده و افزایش منافع شرکت
۹	پیشنهاد راه‌حل‌های لازم جهت بهره‌برداری مناسب از پروژه‌های واگذار شده شرکت (اعم از مسکونی، تجاری، اداری و ...) و راه‌اندازی هیأت‌مدیره مجتمع‌ها
۱۰	سنجش مستمر وضعیت برند شرکت، تدوین برنامه‌های توسعه و ارتقای برند براساس سیاست‌ها و الزامات گروه و همچنین نظارت بر اجرای مناسب برنامه‌های توسعه برند و ارتقای اثربخشی آن‌ها
۱۱	شناسایی، بخش‌بندی و الویت‌بندی مشتریان بالقوه و بالفعل شرکت، تجزیه و تحلیل نیازها و انتظارات آن‌ها
۱۲	پیشنهاد روش‌های مختلف قیمت‌گذاری پروژه‌ها و واحدهای قابل واگذاری شرکت و ارائه تخفیف‌های مناسب در زمان مناسب
۱۳	پایش مستمر شاخص‌های رضایتمندی مشتریان گروه و ارائه راه‌حل‌های خلاقانه در جهت افزایش رضایت و خشنودی مشتریان بالفعل و بالقوه

	<b>شناسنامه شغل</b>  <b>مدیریت بازاریابی و فروش</b>	 شرکت گروه سرمایه‌گذاری مسکن (ش.گ.م)
---	---	--

## شرایط احراز

### رشته تحصیلی و سطح تحصیلات

دارا بودن حداقل مدرک کارشناسی در رشته‌های مدیریت بازرگانی/ مهندسی صنایع/ MBA یا اقتصاد

### تجربه کاری

برخورداری از حداقل ۵ سال سابقه کاری مفید در بازاریابی و مطالعات و تحقیقات بازار و سایر حوزه‌های مرتبط



### مهارت‌های اکتسابی موردنیاز

ردیف	شرح
۱	تسلط بر روش‌ها و مدل‌های تدوین استراتژی بازاریابی و مدیریت برند، تبلیغات و فروش
۲	تسلط بر تحلیل بازار مسکن و شناسایی سناریوهای آتی بازارهای مسکن
۳	تسلط بر تدوین و تحلیل طرح‌های توجیه اقتصادی و اصول اقتصاد مهندسی
۴	تسلط بر روش‌های برگزاری کمپین‌های تبلیغاتی و فنون ترویج
۵	تسلط بر ماهیت و ویژگی‌های بازار مسکن و همچنین شاخص‌های اقتصادی موثر بر بازار مسکن
۶	تسلط بر اصول شناسایی و اولویت‌بندی مشتریان، مدیریت انتظارات آن‌ها و روش‌های ارتباط با مشتریان
۷	تسلط بر مدل‌ها و فنون مدیریت برند
۸	تسلط بر روش‌های مختلف تحقیق، گردآوری اطلاعات و نیز مهارت‌های مستندسازی و گزارش‌نویسی
۹	تسلط بر کاربرد ریاضیات و آمار در بازاریابی و فروش
۱۰	آشنایی با اصول و فنون مذاکره
۱۱	آشنایی با تکنیک‌های ارتباطات و تولیدات رسانه‌ای
۱۲	آشنایی اولیه با فعالیت‌های صنعت ساختمان، اصول طراحی و معماری ساختمان
۱۳	آشنایی با زبان انگلیسی جهت مطالعه و درک مطلب
۱۴	تسلط بر مهارت‌های پایه‌ای استفاده از کامپیوتر (ICDL) و نرم‌افزارهای تخصصی مرتبط

### خصوصیات ذاتی موردنیاز



ردیف	شرح
۱	صبر و حوصله زیاد، پشتکار و پیگیری بالا
۲	متعهد به برنامه‌ریزی، کار گروهی و چارچوب‌های زمانی
۳	متعهد به کیفیت، خلاق و نوآور در کار، درک زیبایی‌شناسی و دارای دیدگاه استراتژیک به امور مربوطه
۴	دارای دیدگاه سیستمی و مهارت‌های تحلیلی
۵	دارای ویژگی‌های فرصت‌جویی، کارآفرینی، کنجکاوی و آینده‌نگری



	<p>شناسنامه شغل</p> <p><b>مدیریت بازاریابی و فروش</b></p>	 <p>شرکت گروه سرمایه گذاری مسکن (۱۳۹۳)</p>
---	---	---

### نیازمندی‌ها

شرح	نوع
ملزومات اداری، کامپیوتر، خط تلفن مناسب و دفتر کار مناسب	سخت‌افزارها
<p>سیستم‌های اطلاعاتی بازار مسکن و صنعت ساختمان و منابع کتابخانه‌ای مرتبط</p> <p>سیستم‌های اطلاعاتی مدیریت فروش</p> <p>نرم‌افزار مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)</p> <p>نرم‌افزارهای تجزیه و تحلیل داده‌ها و اطلاعات</p> <p>نرم‌افزارهای گرافیکی و چندرسانه‌ای</p>	نرم‌افزارها

	<b>شناسنامه شغل</b>	 شرکت گروه سرمایه گذاری مسکن (سهامی)
<b>مدیریت بازاریابی و فروش</b>		

**کارشناس فروش**
**هدف / شرح شغل**



کارشناس فروش مأموریت اجرای فرایند فروش براساس اهداف و برنامه‌های شرکت و همچنین توسعه راهکارهای ارتباط با مشتریان و افزایش رضایت آن‌ها را برعهده دارد.

**عنوان شغلی رده بالاتر**

مدیر بازاریابی و فروش

**شرح وظایف**

ردیف	شرح
۱	مشارکت در تدوین استراتژی‌ها و برنامه‌های بازاریابی و مدیریت برند شرکت
۲	هدفگذاری سبد فروش شرکت، تعیین اهداف عملیاتی فروش پروژه‌ها و برنامه‌ریزی یکپارچه آن‌ها براساس بودجه مصوب، استراتژی‌ها و برنامه‌های مصوب بازاریابی و فروش و سایر اهداف کلان شرکت
۳	جمع‌آوری اطلاعات لازم برای طرح‌های توجیهی تعریف پروژه‌های شرکت بخصوص در بخش برنامه‌ریزی فروش پروژه‌ها
۴	جاری‌سازی فرایند مصوب فروش گروه، انجام اقدامات و پیگیری‌های لازم جهت صدور اسناد و واگذاری مناسب واحدها به خریداران و ثبت و نگهداری اطلاعات و مستندات لازم
۵	تهیه و به‌روزرسانی بانک اطلاعاتی مشتریان و سایر زیرساخت‌های لازم به‌منظور آماده‌سازی زیرساخت‌های لازم جهت تسریع در امر فروش
۶	پیشنهاد روش‌های مختلف قیمت‌گذاری پروژه‌ها و واحدهای قابل واگذاری شرکت و ارائه تخفیف‌های مناسب در زمان مناسب
۷	پیشنهاد روش‌های متنوع و خلاقانه فروش و پیش‌فروش برای بخش‌های مختلف بازار و مشتریان متنوع
۸	گسترش و توسعه ارتباطات و شبکه‌سازی مناسب به‌منظور افزایش زمینه‌های بالقوه فروش
۹	پایش و تحلیل مصوبات کمیته فروش و بازنگری و اصلاح و بازنگری در فرایند فروش مبتنی بر آن‌ها
۱۰	اشتراک اطلاعات، دانش و تجربیات در زمینه فروش، بازاریابی و مشتری‌مداری با سایر پروژه‌ها و شرکت‌های گروه به‌منظور بهره‌گیری از ایده‌ها و راه‌حل‌های مختلف
۱۱	توسعه و نظارت بر اجرای راهکارهای خدمات پس از فروش شرکت
۱۲	توسعه و نظارت بر راهکارهای بهره‌برداری از پروژه‌های واگذار شده شرکت (اعم از مسکونی، تجاری، اداری و ...) و راه‌اندازی هیأت‌مدیره مجتمع‌ها
۱۳	برقراری ارتباط مستمر و موثر با مشتریان و انجام نظرسنجی‌های مختلف براساس دستورالعمل‌های ابلاغی هولدینگ و ارائه گزارش‌های تحلیلی لازم به بخش طراحی و سایر واحدهای مربوطه در شرکت
۱۴	جمع‌آوری، تحلیل و رسیدگی به درخواست‌های مشتریان (شامل پیشنهادات، رفع نقص‌ها یا شکایات) بعنوان مرجع ارتباط با مشتریان شرکت و پیگیری موارد تا حصول رضایت نهایی آن‌ها
۱۵	پاسخگویی به مشتریان و تأمین نیازهای اطلاعاتی آن‌ها در زمینه فعالیت‌های شرکت، ویژگی‌های فنی و کیفی پروژه‌ها، زمان و نحوه واگذاری، قیمت و تسهیلات و ...

	<b>شناسنامه شغل</b>	 شرکت گروه سرمایه‌گذاری مسکن (سه‌م)
<b>مدیریت بازاریابی و فروش</b>		

ردیف	شرح
۱۶	ارائه گزارش‌های مستمر از وضعیت بازار مسکن بخصوص در زمینه‌های روند قیمت املاک و مستغلات، روش‌های قیمت‌گذاری، روش‌های فروش و پیش‌فروش، خدمات پس از فروش و ...
۱۷	ارائه گزارش‌های مستمر و به‌موقع و نیز تحلیل آن‌ها در زمینه کارایی و اثربخشی فرایند فروش شرکت به ذی‌نفعان مختلف

## شرایط احراز

### رشته تحصیلی و سطح تحصیلات

دارا بودن حداقل مدرک کارشناسی در رشته‌های مرتبط مدیریتی یا مهندسی

### تجربه کاری



برخورداری از حداقل ۵ سال سابقه کاری مفید در زمینه بازاریابی، فروش، تبلیغات و مدیریت مشتریان

### مهارت‌های اکتسابی موردنیاز

ردیف	شرح
۱	تسلط و توانایی برنامه‌ریزی، سرپرستی، سازماندهی و هدایت تیم فروش شرکت
۲	تسلط بر اصول و فنون مذاکره
۳	تسلط بر مفاهیم و اصول مشتری‌مداری و مدیریت ارتباط با مشتریان
۴	تسلط بر قوانین تجارت، امور قراردادهای و مسائل و جنبه‌های حقوقی عقد قرارداد
۵	آشنایی با اصول شناسایی و اولویت‌بندی مشتریان، مدیریت انتظارات آن‌ها و روش‌های ارتباط با مشتریان
۶	آشنایی با تحلیل بازار مسکن و شناسایی سناریوهای آتی بازارهای مسکن
۷	آشنایی با تدوین و تحلیل طرح‌های توجیه اقتصادی و آشنایی با اصول اقتصاد مهندسی
۸	آشنایی با ماهیت و ویژگی‌های بازار مسکن و همچنین شاخص‌های اقتصادی موثر بر بازار مسکن
۹	آشنایی اولیه با فعالیت‌های صنعت ساختمان، اصول طراحی و معماری ساختمان
۱۰	آشنایی با زبان انگلیسی جهت مطالعه و درک مطلب
۱۱	تسلط بر مهارت‌های پایه‌ای استفاده از کامپیوتر (ICDL) و نرم‌افزارهای تخصصی مرتبط

### خصوصیات ذاتی موردنیاز

ردیف	شرح
۱	روابط عمومی قوی و توانایی در برقراری ارتباط با افراد و تاثیرگذاری بر تصمیمات آن‌ها
۲	پاکیزیگی و آراستگی ظاهر
۳	صبر، پشتکار و پیگیری بالا و علاقه‌مند به تعامل و پاسخگویی به سوالات و درخواست‌های مشتریان
۴	متعهد به کیفیت و خلاق و نوآور در کار
۵	دارای دیدگاه سیستمی و مهارت‌های تحلیلی
۶	دارای ویژگی‌های فرصت‌جویی، کارآفرینی، کنجکاوی، آینده‌نگری، شخصیت ترغیبی و پویا

	<p>شناسنامه شغل</p> <p><b>مدیریت بازاریابی و فروش</b></p>	
---	---	---

### نیازمندی‌ها

شرح	نوع
<p>ملزومات اداری، کامپیوتر، خط تلفن مناسب و دفتر فروش براساس الزامات ابلاغی از سوی هولدینگ</p>	<p>سخت‌افزارها</p>
<p>سیستم‌های اطلاعاتی مدیریت فروش  نرم‌افزار مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)  نرم‌افزارهای تجزیه و تحلیل داده‌ها و اطلاعات</p>	<p>نرم‌افزارها</p>

**کارشناس املاک و مشارکت‌ها**
**هدف / شرح شغل**



کارشناس املاک و مشارکت‌ها مأموریت پیشنهاد تدوین و اجرای استراتژی‌ها، اهداف و برنامه‌های شرکت در زمینه مدیریت سبد املاک و مستغلات از شناسایی و خرید تا توسعه، بهره‌برداری و فروش آن‌ها و همچنین توسعه سرمایه‌گذاری و مشارکت را براساس سیاست‌های سبد دارایی‌های گروه عهده‌دار است.

**عنوان شغلی رده بالاتر**

مدیر بازاریابی و فروش

**شرح وظایف**

ردیف	شرح
۱	مشارکت در تدوین استراتژی‌ها و برنامه‌های بازاریابی و مدیریت برند شرکت
۲	هدفگذاری سبد املاک و مستغلات بر اساس سیاست‌های سبد دارایی‌های شرکت و شرایط بازار
۳	تدوین برنامه‌های لازم جهت تحقق اهداف سبد املاک شرکت و اجرای اقدامات و فعالیت‌های مربوطه
۴	پایش مستمر وضعیت بازار املاک و مستغلات و جستجوی فرصت‌های خرید/ توسعه/ فروش/ مشارکت زمین‌های شرکت
۵	تدوین و ارائه پیشنهاد توسعه/ بهره‌برداری یا فروش املاک و مستغلات موجود جهت بهره‌گیری مناسب از شرایط بازار و افزایش سودآوری شرکت
۶	پیگیری و اجرای کلیه فعالیت‌ها و اقدامات لازم جهت توسعه و فروش املاک و مستغلات شرکت در دو بعد فنی و حقوقی (نظیر اخذ پروانه‌ها و سایر مجوزهای قانونی لازم)
۷	جستجوی فرصت‌های سرمایه‌گذاری و مشارکت با هدف افزایش تولید و توسعه سهم بازار شرکت و پیگیری امور مربوطه
۸	جمع‌آوری اطلاعات لازم برای طرح‌های توجیهی تعریف پروژه‌های شرکت
۹	تدوین طرح‌های توجیهی برای تعریف خرید املاک و مستغلات شرکت شامل انجام مطالعات بازار، تحقیقات میدانی، تحلیل‌های اقتصادی، برنامه‌ریزی و سیاست‌گذاری با هدف توسعه و فروش زمین یا تعریف پروژه و ...
۱۰	ارتباط مستمر با سازمان‌ها و نهادهای قانونی (اعم از شهرداری، بخش‌داری و ...) جهت اطلاع به روز و به موقع از طرح‌های تفصیلی و برنامه‌های توسعه‌ای در منطقه جغرافیایی مأموریت شرکت
۱۱	انجام کلیه امور اجرایی خرید املاک و مستغلات شامل استعلام وضعیت ملک از مراجع قانونی، مذاکره با فروشندگان، هماهنگی قیمت، برگزاری جلسات مدیران ارشد با فروشندگان املاک، تهیه و تدوین مستندات لازم و ...
۱۲	ارائه گزارش‌های مستمر از وضعیت بازار املاک و مستغلات در حوزه‌های مختلف اعم از طرح‌های توسعه منطقه جغرافیایی تحت فعالیت، روند قیمت‌ها، فرصت‌های موجود و ...

	<b>شناسنامه شغل</b>  <b>مدیریت بازاریابی و فروش</b>	 شرکت گروه سرمایه‌گذاری مسکن (سه‌م)
---	---	---

## شرایط احراز

### رشته تحصیلی و سطح تحصیلات

دارا بودن حداقل مدرک کارشناسی در رشته‌های مرتبط مدیریت و مهندسی

### تجربه کاری

برخورداری از حداقل ۵ سال سابقه کاری مفید در بخش املاک، مستغلات، مشارکت‌ها و سایر حوزه‌های مرتبط

### مهارت‌های اکتسابی موردنیاز

ردیف	شرح
۱	تسلط بر تحلیل بازار مسکن و شناسایی سناریوهای آتی بازارهای مسکن
۲	تسلط بر ویژگی‌های بازار املاک و مستغلات و همچنین شاخص‌های اقتصادی موثر بر آن
۳	تسلط بر تدوین و تحلیل طرح‌های توجیه اقتصادی و اصول اقتصاد مهندسی
۴	تسلط بر قوانین و قواعد شهرداری‌ها و سایر نهادهای قانونگذار در بازار املاک و مستغلات
۵	تسلط بر قوانین تجارت، امور قراردادهای و مسائل و جنبه‌های حقوقی عقد قرارداد و فرایندهای اخذ مجوزهای مربوطه
۶	تسلط بر روش‌های مختلف تحقیق، گردآوری اطلاعات و نیز مهارت‌های مستندسازی و گزارش‌نویسی
۷	آشنایی با اصول و فنون مذاکره
۸	آشنایی اولیه با فعالیت‌های صنعت ساختمان
۹	آشنایی با زبان انگلیسی جهت مطالعه و درک مطلب
۱۰	تسلط بر مهارت‌های پایه‌ای استفاده از کامپیوتر (ICDL) و نرم‌افزارهای تخصصی مرتبط

### خصوصیات ذاتی موردنیاز

ردیف	شرح
۱	روابط عمومی قوی و توانایی در برقراری ارتباط با افراد، صبر و حوصله زیاد، پشتکار و پیگیری بالا
۲	متعهد به برنامه‌ریزی، کار گروهی و چارچوب‌های زمانی
۳	دارای دیدگاه سیستمی و مهارت‌های تحلیلی
۴	دارای ویژگی‌های فرصت‌جویی، کارآفرینی، کنجکاوی و آینده‌نگری

## نیازمندی‌ها

نوع	شرح
سخت‌افزارها	ملزومات اداری، کامپیوتر، خط تلفن مناسب و دفتر کار مناسب
نرم‌افزارها	سیستم‌های اطلاعاتی بازار مسکن و صنعت ساختمان و منابع کتابخانه‌ای مرتبط بانک اطلاعات قوانین و مقررات بازار املاک و مستغلات نرم‌افزارهای تجزیه و تحلیل داده‌ها و اطلاعات نرم‌افزارهای گرافیکی و چندرسانه‌ای