

سرپرست فروش به چه کسی می‌گویند و مهمترین وظایف او چیست؟

خلاصه مقاله: سرپرست فروش کیست؟ (تعریف دقیق و جایگاه سازمانی) سرپرست فروش (Sales Supervisor) یکی از نقش‌های کلیدی در ساختار تیم‌های فروش است که در نقطه‌ی اتصال بین کارشناسان فروش و مدیران ارشد فروش قرار دارد. سرپرست فروش هم نقش عملکردی در طول فرآیند فروش دارد و هم باید وظایف مدیریتی خاصی...



صبا ضمیری
کارشناس تولید محتوا

۶ دقیقه
زمان مطالعه

۱۴۰۴/۰۸/۱۹
آخرین بروز رسانی

جستجو

فهرست مطالب

سرپرست فروش کیست؟ (تعریف دقیق و جایگاه ...

شرح وظایف اصلی سرپرست فروش (مسئولیت‌ها...

مهارت‌های ضروری برای یک سرپرست فروش مواف...

ابزارهای ضروری سرپرست فروش

چگونه می‌توان سرپرست فروش شد؟ (مسیر شفا...

محیط کاری و چالش‌های شغل سرپرستی فروش

اشتراک گذاری



سرپرست فروش کیست؟ (تعریف دقیق و جایگاه سازمانی)

سرپرست فروش (Sales Supervisor) یکی از نقش‌های کلیدی در ساختار تیم‌های فروش است که در نقطه‌ی اتصال بین کارشناسان فروش و مدیران ارشد فروش قرار دارد. سرپرست فروش هم نقش عملکردی در طول فرآیند فروش دارد و هم باید وظایف مدیریتی خاصی اجرا کند. این فرد با درک دقیق نیازهای مشتریان و ویژگی‌های محصول و اهداف سازمان، مسئول هدایت تیم فروش و اجرای استراتژی‌های از پیش تعیین‌شده است و باید اطمینان حاصل کند که سازمان به اهداف فروش خود می‌رسد.

تفاوت سرپرست فروش با کارشناس فروش و مدیر فروش

جایگاه سرپرست فروش معمولاً بالاتر از کارشناس فروش و پایین‌تر از مدیر فروش یا رئیس فروش است، اما تأثیرگذاری مستقیم او بر عملکرد تیم، بسیار چشمگیر است. جدول زیر به سادگی تفاوت این سه موقعیت را نشان می‌دهد:

عنوان شغلی	تمرکز اصلی	مسئولیت‌های کلیدی
کارشناس فروش	اجرای فرآیند فروش	تماس، پیگیری و مذاکره با مشتریان
سرپرست فروش	هدایت تیم و کنترل فروش	آموزش، ارزیابی و کمک به تیم فروشندگان
مدیر فروش	طراحی استراتژی فروش و رهبری	تعیین KPI و استراتژی‌ها

نام‌های دیگر سرپرست فروش

- ناظر فروش
- سوپروایزر فروش
- مسئول تیم فروش
- سرگروه فروش

سرپرست فروش دقیقاً چکار می‌کند؟

وظایف سرپرست فروش شامل آموزش نیروهای فروش، مشخص کردن اهداف آنان، تحلیل داده‌های فروش، مدیریت و هماهنگی با سایر بخش‌ها مثل بخش بازاریابی ست. سرپرست فروش به عنوان سرگروه تیم فروش کارشناسان را هدایت می‌کند و نحوه ی عملکرد آنان را مدیریت می‌نماید.

شرح وظایف اصلی سرپرست فروش (مسئولیت‌های کلیدی)

سرپرستان تیم فروش وظایفی حیاتی دارند که به صورت مستقیم یا غیر مستقیم بر میزان درآمد سازمان تأثیر می‌گذارد. آنان خط مقدم ارتباط با مشتری را مدیریت می‌کنند و برای بهبود این ارتباط باید دائماً در تلاش باشند. در ادامه به معرفی وظایف اصلی آنان می‌پردازیم. با نسخه ی هدیه اوج ابری به عنوان یک CRM رایگان برای تست می‌توانید به صورت امتحانی این وظایف را در فضای نرم‌افزار انجام دهید و با آن‌ها آشنا شوید.

برنامه‌ریزی و تعیین اهداف فروش تیم

سرپرست فروش با بررسی اهداف سازمان، نیازهای بازار و توانایی‌های تیم خود اهداف قابل اندازه‌گیری (SMART) تعیین می‌کند که می‌توانند کوتاه مدت یا بلندمدت باشند.

استخدام، آموزش و توسعه کارشناسان فروش

از جذب استعدادهای مناسب تا آموزش مستمر آن‌ها برای افزایش نرخ تبدیل و رضایت مشتری، همه در حیطه مسئولیت اوست. برخی از سازمان‌ها به صورت هوشمندانه وظیفه ی مصاحبه با کارشناسان فروش جدید را بر عهده ی سرپرست فروش خود می‌گذارند تا به صورت دقیق توانایی‌های آنان سنجیده شود. پس از استخدام نیز باید برنامه ای مدون برای آموزش و انتقال دانش محصول، مهارت‌های فروش و اصول تعامل با مشتری توسط سرپرست فروش اجرا شود.

رهبری، هدایت و ایجاد انگیزه در تیم فروش

با ایجاد فضای انگیزشی و فرهنگ همکاری مثبت، سرپرست فروش روحیه ی تیمی افراد را ارتقا می‌دهد و با راهنمایی‌های صحیح شانس موفقیت کارشناسان در فروش بالاتر می‌برد.

نظارت بر عملکرد فروش و ارائه بازخورد

سرپرست تیم باید به صورت دوره ای KPIهای کارشناسان مانند نرخ تبدیل، نرخ بستن فروش، تماس‌های موفق، حجم فروش و ارزش متوسط هر سفارش را ردیابی کند و در صورت بروز چالش راهکاری صحیح و شفاف ارائه دهد.

تجزیه و تحلیل داده‌های فروش و گزارش‌دهی

مهم ترین ابزاری که سرپرستان فروش با آن سر و کار دارند نرم‌افزار سی آر ام برای پایش معیارهای کلیدی عملکرد و تسهیل همکاری بین تیمی است. داشبوردهای تحلیل بر سرپرستان فروش کمک می‌کند از داده‌های وارد شده توسط کارشناسان گزارشات ارزشمند برای مدیران فروش تهیه کنند و در هر لحظه تمام فعالیت‌های کارشناسان را زیر نظر داشته باشند.

همکاری با سایر بخش‌ها (مانند بازاریابی)

تیم فروش و تیم بازاریابی باید در سازمان بیشترین همکاری را با یکدیگر داشته باشند بازخوردهای تیم فروش در مورد تبلیغات، نیازهای مشتریان و رقیبا می‌تواند برای تیم مارکتینگ بسیار ارزشمند باشد. همچنین هماهنگی با تیم فروش در طراحی کمپین‌ها باعث بهبود نرخ لیدهای باکیفیت خواهد شد. وظیفه اصلی این همکاری با سرپرستان تیم فروش است.



پیشنهاد ویژه

نرم افزار CRM اوج ایری را رایگان تجربه کنید.

شروع رایگان CRM

مهارت های ضروری برای یک سرپرست فروش موفق (در سال ۲۰۲۵)

برای موفقیت در سرپرستی تیم فروش پارامتر های مختلفی وجود دارد. مهارت های نرم و سخت به این افراد کمک می کند در زمینه ی رسیدن به اهداف خود و سازمان تاثیرگذاری بیشتری داشته باشند.

مهارت های سخت (فنی) کلیدی

تسلط بر نرم افزارهای CRM برای پایش عملکرد کارشناسان. بهبود فرآیند فروش از طریق مدیریت مسیر فروش، بهبود همکاری بین تیمی و استفاده از اتوماسیون سازی وظایف تکراری

- توانایی استفاده از داشبوردهای تحلیلی نرم افزارهای مختلف و تولید گزارشات
- آشنایی با تکنیک های پیش بینی فروش (Sales Forecasting) و هدایت تیم
- مدیریت زمان و اولویت بندی وظایف

مهارت های نرم (ارتباطی و بین فردی) حیاتی

- هوش هیجانی برای مدیریت چالش ها و ایجاد انگیزه
- توانایی برقراری ارتباط مؤثر با افراد
- مهارت در کوچینگ و منتورینگ
- چابکی در تصمیم گیری های سریع

ابزارهای ضروری سرپرست فروش

CRM و اتوماسیون فروش

با استفاده از نرم افزار سی آر ام کارشناسان فروش می توانند ثبت تماس ها، زمان بندی پیگیری های مشتریان را راحت تر انجام دهند و با قابلیت هایی مثل ارسال پیامک و ایمیل خودکار بهره وری اقدامات خود را دوچندان کنند. قابلیت مشاهده قیف فروش، نرخ تبدیل و پیش بینی فروش (Sales Forecasting) به سرپرستان فروش کمک می کند عملکرد کارشناسان را به راحتی زیر نظر بگیرند و در مواقع لازم آنان را راهنمایی کنند.

VoIP و ایمیل و پیامک

ابزارهای مثل ویپ که برقراری تماس از طریق اینترنت را فراهم می کنند در کنار نرم افزار سی آر ام به کارشناسان کمک می کنند تماس ها را اولویت بندی کرده و برای هر کدام یادآور تنظیم کنند. قابلیت ضبط تماس ها نیز به سرپرستان کمک می کند روی نحوه ی تعاملات کارشناسان نظارت داشته باشند. همچنین قابلیت دسترسی مستقیم به اطلاعات مشتریان به بهبود مکالمات و شخصی سازی از طریق ایمیل یا پیامک ارتباطات با مشتری نیز کمک می کند.

داشبوردها و قالب های گزارش

تحلیل داده های فروش و ترسیم نمودارهای تصویری قابل درک برای تصمیم گیری سریع و دقیق درباره ی اقدامات فروش اهمیت زیادی دارد. استفاده از ابزارهایی مانند Power BI یا بهتر از آن، داشبوردهای داخلی CRM ها به سرپرستان فروش کمک می کند شاخص های مهم عملکرد (KPI) مانند نرخ تبدیل، میانگین مدت چرخه فروش و ... را زیر نظر بگیرند.

ابزارهای مدیریت وظایف و زمان بندی تیم

ابزارهایی مثل Trello برای پیگیری وظایف و هماهنگی بین تیم مفید هستند. البته در صورت استفاده از یک نرم افزار سی آر ام جامع مثل اوج ایری، مستقیما ابزارهایی برای تعیین وظایف برای هر کارشناس، تعیین مهلت زمانی، کامنت گذاری و پیگیری پیشرفت هر فعالیت فراهم می شود که مستقیما با اطلاعات مشتریان یکپارچه شده و سرعت انجام هر اقدام را بهبود می بخشد

بیشتر بخوانید

پیگیری اصولی در بازاریابی تلفنی | مشتری را از دست ندهید - اوج ایری

چگونه می توان سرپرست فروش شد؟ (مسیر شغلی)

تحصیلات و مدارک لازم

- مدرک در حوزه مدیریت، بازاریابی و بازرگانی
- گذراندن دوره های تخصصی درباره مهارت های فروش و مدیریت

کسب تجربه مرتبط در فروش

- ورود به بازار کار با عنوان کارشناس فروش و شروع کسب تجربیات

توسعه مهارت های کلیدی

- شرکت در کارگاه های مهارت های نرم
- آموزش CRM و نرم افزارهای مرتبط دیگر
- تعریف پروژه های شخصی و تمرین توانایی های تحلیلی

شبکه سازی حرفه ای

- ارتباط با متخصصان صنعت
- شرکت در سمینارها و انجمن های فروش
- استفاده از پلتفرم هایی مثل لینکدین برای شبکه سازی

محیط کاری و چالش های شغل سرپرستی فروش

محیط کاری یکی از عوامل کلیدی برای انتخاب این جایگاه شغلی است. اگر به دنبال محیط کاری آرامی هستید ممکن است سر پرستی فروش برای شما مناسب نباشد چون معمولا سرپرستان در کنار تیم فروش فعالیت می کنند و هر لحظه نیاز به تعامل با آنان دارند . همچنین در بعضی از حوزه ها سرپرستان فروش مأموریت مذاکره نهایی با مشتریان یا حضور در جلسات فروش با مدیران رده بالا را نیز بر عهده دارند.

محیط کاری معمول

سرپرست فروش معمولا در دفتر مرکزی سازمان، شعبه های فروش یا در محل مذاکره با مشتریان فعالیت می کند و با جلسات پر تکرار در طی ماه برای هماهنگی تیمی و نشست های آموزشی برای ارتقا تیم مشغول است.

چالش های رایج

اگر چه ممکن است سرپرستی تیم فروش فرصتی شگفت انگیز برای آینده ی شغلی شما باشد اما بهتر است قبل از انتخاب مسیر نگاهیی به چالش های آن نیز داشته باشید. مثل هر موقعیت دیگری در دنیای فروش، سوپروایزر فروش نیز با موقعیت های استرس زای زیادی دست و پنجه نرم می کند که باید توانایی کنترل آن را از قبل در خود پرورش دهد. مدیریت نیروهای کم تجربه یا با انگیزه پایین نیز از مهم ترین دلایلی است که می تواند کار شما را پر زحمت تر کند. همدلی در کنار توانایی های مدیریتی شما باید در این زمینه به گونه ای باشد که نشان دهد می توانید یک تیم را در شرایط سخت رهبری کنید. مهارت ارتباط با رده های بالاتر مثل مدیر فروش نیز اهمیتی حیاتی دارد چراکه شما

موظفید با یک تعامل سازنده استراتژی های مورد نظر آنان را با شرایط موجود در بازار هماهنگ سازی کنید.

درآمد و چشم انداز شغلی سرپرست فروش در ایران

درآمد جایگاه سرپرست فروش ثابت نیست و با توجه به سابقه، عملکرد، نوع تجارت و موقعیت جغرافیایی تعیین می شود. به طور میانگین در شهرهای بزرگ و در سال ۱۴۰۴، سرپرستان فروش بین بالای ۱۸ میلیون تومان در ماه درآمد دارند که این رقم می تواند با عملکرد بهتر، بدون محدودیت افزایش پیدا کند. با افزایش مهارت، امکان رشد به سمت مدیر فروش و مدیر توسعه بازار نیز وجود دارد.

نتیجه گیری

اگر به دنبال شغلی هستید که ترکیبی از مهارت های تحلیل داده، مدیریت افراد و تعامل با مشتریان باشد، سرپرستی تیم فروش بهترین گزینه برای شماست. برای موفقیت در این مسیر ارتقا دانش و مهارت و البته تسلط کامل بر ابزارهای تکنولوژی محور مثل نرم افزار CRM اهمیت زیادی دارد. آموزش نیروهای فروش، تعیین اهداف، تحلیل داده ها و هماهنگی با سایر تیم های سازمان مهم ترین وظایف یک سرپرست فروش هستند.

دریافت PDF

پی دی اف این مقاله را می توانید جهت مطالعه در زمان دیگر با یک کلیک دانلود کنید.

دانلود PDF

سوالات متداول

اگر پاسخ سوالات را در بخش سوالات متداول پیدا نکردید، می توانید با تیم پشتیبانی ما تماس بگیرید.

کنفرانس تصویری اوج ابی و Google Meet چه تفاوتی در کاربرد دارند؟

از نظر کیفیت صدا و تصویر، کدام گزینه عملکرد بهتری دارد؟

آیا برای استفاده از کنفرانس اوج نیاز به نصب نرم افزار است؟

از نظر امنیت و حفظ داده، چه تفاوتی وجود دارد؟

کدام گزینه برای جلسات سازمانی مناسب تر است؟

در برقراری ارتباط تصویری، تفاوتی در سرعت اتصال وجود دارد؟

آیا امکان اشتراک گذاری صفحه در کنفرانس اوج وجود دارد؟

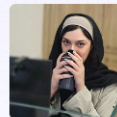
کدام سرویس از نظر هزینه استفاده به صرفه تر است؟

آیا کنفرانس اوج از مرورگرهای مختلف پشتیبانی می کند؟

آیا کنفرانس اوج می تواند جایگزین Google Meet در سازمان ها باشد؟

صبا صهری / کارشناس تولید محتوا

علاقه مندی به دنیای فناوری و مدیریت کسب و کار در ساده سازی مفاهیم پیچیده و تبدیل آن ها به محتوای کاربردی همیشه مشوق من بوده است. با بررسی تازه ترین روندهای بازار و ترکیب آن با تجربه های که در این راه همراهم شده است تلاش می کنم در ارتقای دانش و بهبود تصمیم گیری های شما تاثیر مثبتی داشته باشم.



نظرات کاربران

ابزارهای ضروری سرپرست فروش چگونه می توان سرپرست فروش شد؟ (مسیر شغ... محیط کاری و چالش های شغل سرپرستی فروش

اشتراک گذاری

در خبرنامه ما عضو شوید

ایمیل

عضویت

نام

ایمیل

دیدگاه *

☐ ذخیره نام، ایمیل و وبسایت من در مرورگر برای زمانی که دوباره دیدگاهی می نویسم.

فرستادن دیدگاه

مقالات پیشنهادی



باشگاه مشتریان ۷ دقیقه، ۱۴۰۴/۰۷/۲۶



Odoo ERP ۸ دقیقه، ۱۴۰۴/۰۷/۲۷



CRM ۱۴ دقیقه، ۱۴۰۴/۰۸/۱۳

بهترین نرم افزار CRM در سال ۲۰۲۵ | نظرات کاربران + تحلیل کارشناسان

خلاصه مقاله: بهترین نرم افزارهای CRM ایرانی و بین المللی اجازه دهید بی مقدمه برویم سر اصل مطلب و لیست بهترین نرم افزار CRM را در اختیارتان بگذاریم. در ...

خرید و قیمت Odoo در ایران | راهنمای کامل

خلاصه مقاله: تا به حال چند بار نام نرم افزارهای قدرتمند مختلف مثل Odoo به گوشتان خورده است؟ حتما شما هم به دنبال بهترین گزینه ها برای رشد و ...

نرم افزار باشگاه مشتریان برای فروشگاه فرش | ویژگی ها

خلاصه مقاله: چرا فروشگاه فرش شما به باشگاه مشتریان نیاز دارد؟ فروشگاه هایی که هنوز با روش های سنتی کار کنند، دارد برای مشتری تلاش می کند که دیگر وجود ...

با ما در شبکه های اجتماعی در ارتباط باشید.



ماترول ها و امکانات	CRM برای مشاغل	منابع و راهنما	شرکت	راه های ارتباطی
مخاطبین	شرکت های بیمه	مقالات	پشتیبانی	مشهد، دستکب ۳۵، بین بیستون ۶ و ۸، پلاک ۳۴، طبقه ۲
معاملات	گزارش های مسافرتی	کتاب ها	تماس با ما	ایمیل: info@amootsoft.com
پشتیبانی	بنگاه های معاملاتی	ویدیو ها	مشاوره رایگان	شماره تماس: +۹۸۰۳۱۷۷۷۰۵۱
کارمندان	شرکت های بازرگانی	مقایسه ها	درباره لوح ابری	
ساعت کارکرد	رستوران ها و کافی شاپ ها	آکادمی لوح	توافق نامه	
مدیریت فروش	سالی ها و کلیتیک های زیبایی	CRM چیست	قوانین و مقررات	
مشاهده تمام ماترول ها	مشاهده CRM برای شغل شما	وبینار	سیاست حریم خصوصی	

Copyright ۲۰۲۰-۲۰۲۵ © تمامی حقوق و طرح قالب متعلق به شرکت داده پردازی آمووت می باشد - شهریور ماه - ۱۴۰۴ (۱.۱۸)