

פעם ספר היה ספר, מנהל מכירות היה מנהל מכירות, אדריכל היה אדריכל, איש מכירות היה איש מכירות וכו'...

היום הדברים השתנו בשביל כולם: ספר הפך להיות מעצב שיער, אדריכל הפך להיות מומחה לאיכות חיים וכל מי שידע לתת עצה וחצי קורא לעצמו מאמן אישי (ויסלחו לי הטובים באמת אבל...)

גם עולם המכירות אינו חף מהמגמה של 'אותה גברת בשינוי אדרת', אנשי מכירות טובים ככל שיהיו אינם מסתפקים עוד בכותרת הישנה ונכסו לעצמם את הכותרת הנהדרת 'מנהל מכירות' לא משנה שאותו 'ניהול המכירות' כולל בפועל אחריות על ניהול עצמי ומחשב כף יד או לכל היותר מחשב נייד.

נודה על האמת: כשאנו בחברת [Money-Maker](#) נשאלים על ידי הלקוחות הנהדרים שלנו איך צריך לקרוא לאותה משרה שאותה רוצים למלא אנחנו מנסים להבין מה באמת הלקוח רוצה או שחושב שהוא רוצה.

הנה מספר הגדרות לתפקידים השונים לעולם המכירות כפי שראוי להגדיר:

מנהל מכירות: מספר אפשרויות: אחריות על אזור מכירות וניהול כלל המכירות באותו האזור כולל אחריות על גביה בפועל בין אם הוא גובה בעצמו או שנמצא בקשר מחלקה שזהו יעודה. לחילופין מנהל מכירות הינו אדם שעוסק ביצוב מחלקת מכירות תוך התייחסות ליעדים, מטרות, דוחות וכו' כחלק מהעבודה. למנהל המכירות הזה יש עובד אחד לפחות תחתיו אם כי המון מנהלי מכירות שאחראים על אחרים מבצעים מכירות בעצמם.

בתפקיד המכירות הקלאסי, מכירה משמעותה, איתור לקוח, פניה אליו, הוצאת הזמנה, דאגה לקבלתה כשהיא חתומה על ידי הלקוח, גביה על פי תנאי האשראי כפי שאלו נקבעו מראש מול הלקוח.

מילות חיפוש נוספות שלקוחות שלנו מתעניינים בהן:

[גיוס כוח-אדם](#), [גיוס כוח אדם](#), [גיוס כח אדם](#), [גיוס כח-אדם](#), [מיון כוח-אדם](#), [מיון כוח אדם](#), [מיון כח-אדם](#),
[מיון כח אדם](#), [ליווי כח-אדם](#), [ליווי כח אדם](#), [ליווי כח-אדם](#), [ליווי כוח אדם](#),
[הדרכת כוח-אדם](#), [הדרכת כוח אדם](#), [הדרכת כח-אדם](#), [הדרכת כח אדם](#),
[אימון כוח-אדם](#), [אימון כוח אדם](#), [אימון כח-אדם](#), [אימון כח אדם](#),