

شرایط احراز جایگاه مدیر ارشد فروش

الف- صلاحیتهای عمومی

- ✓ توان مدیریت (توان سازماندهی، هدایت و کنترل، برنامه‌ریزی،...)
- ✓ سابقه التزام عملی به قوانین، ضوابط و بخشنامه‌های شرکت (مالی، عمر، امور نمایندگان، شعب و کارگزاران، ...)
- ✓ حسن خلق
- ✓ سلامتی جسمانی و روحی
- ✓ حداقل تحصیلات دیپلم
- ✓ گذراندن دوره‌های آموزشی مورد نیاز
- ✓ حداقل سن ۲۵ سال
- ✓ توانایی ایجاد انگیزش در نیروی فروش.
- ✓ توانایی رهبری تیم و حل اعتراضات
- ✓ بهره‌مندی از توانمندی‌های ارتباطی و هوش مناسب اجتماعی
- ✓ آشنایی کامل با علم و هنر بازاریابی
- ✓ تسلط کافی بر علوم و فنون مذاکره
- ✓ تناسب تعداد کارکنان با مجموعه نمایندگان تحت پوشش و زمینه‌های تفویض شده برای اشخاص حقوقی.

ب- صلاحیتهای کمی

- ✓ برخورداری از پرتفوی مناسب در حوزه فروش بیمه‌های عمر انفرادی در شرکت بیمه نوین به شرح جدول زیر:

شهر محل فعالیت	حداقل تعداد بیمه‌نامه صادره در یکسال یا متوسط تعداد بیمه‌نامه در سال از زمان فعالیت در شرکت	حداقل حق بیمه وصولی سال اول یا متوسط حق بیمه وصولی سال اول از زمان فعالیت در شرکت
تهران - مشهد - اصفهان - اهواز	براساس درخواست مدیر ارشد هر استان و شهرستان محل فعالیت، اعلام نظر می‌گردد.	
شیراز - تبریز - یزد - کرج		
سایر شهرستانها		
<ul style="list-style-type: none"> • نسبت معوقات در زمان ارزیابی در ارتباط با بیمه‌های عمر انفرادی کمتر از ۲۰ درصد باشد. • حداقل ۵۰ درصد حق بیمه بیمه‌نامه‌های جذب شده وصول گردیده و یا روش پرداخت ۶۰ درصد بیمه‌نامه جذب شده، سالانه باشد. <p>حق بیمه جذب شده بابت فروش بیمه‌نامه از زمان عضویت در سازمان فروش بیمه نوین، می‌بایست از میانگین حق بیمه بیمه‌نامه‌های عمر صادره در شرکت بیمه نوین کمتر نباشد، درضمن طی دو دوره ارزیابی متوالی و یا ۳ دوره غیر متوالی تعداد فروش بیمه‌نامه‌های آنها افت نکرده باشد.</p>		

ج- سایر شرایط لازم برای مدیر ارشد فروش

- فراهم نمودن امکانات مناسب برای فعالیت اعضای تیم فروش مانند محل برگزاری کلاسهای آموزشی، امکانات مخابراتی و ارتباطی موردنیاز، فضای لازم برای ساماندهی اعضای تیم فروش، شامل:
- ✓ محل کار در یک واحد آپارتمانی یا ویلایی و بصورت مستقل.
- ✓ دفتر نماینده ارشد فروش، تفکیک شده و قابل تشخیص باشد.
- ✓ محل برگزاری کلاس از فضای کلی دفتر تفکیک شده باشد و مساحت آن حداقل ۱۵ متر باشد.

- ✓ امکانات لازم برای برگزاری کلاس آموزشی در محل مربوطه ایجاد گردد.
- ✓ امکانات اولیه فروش شامل (خطوط تلفن، ملزومات اداری و امکانات سیستمی) برای نمایندگان تخصصی عمر، مسئول فروش و همچنین مدیر فروش فراهم گردد.
- ✓ امکان اختصاص اتاق مجزا برای نماینده تخصصی عمر، مسئول فروش و همچنین مدیر فروش فراهم گردد. البته می توان از محل برگزاری کلاس آموزشی نیز برای این منظور استفاده نمود.

مسئولیت ها و اختیارات مدیر ارشد فروش

مسئولیت مدیر ارشد فروش در قبال اعضای زیرمجموعه و شرکت بیمه نوین به شرح زیر می باشد که می تواند بخشی از وظایف خود در قبال نمایندگان تخصصی بیمه عمر را به مدیران و مسئولان فروش زیرمجموعه تفویض نماید:

- ✓ شناسایی بازاریابان مناسب جهت معرفی به مدیر توسعه فروش بیمه های عمر جهت جذب
- ✓ پشتیبانی از اعضای سازمان فروش و نمایندگان تخصصی عمر زیرمجموعه از منظر فعالیتهای مرتبط با بازاریابی و فروش بیمه های عمر
- ✓ مدیریت و کنترل فرآیند فروش بیمه های عمر توسط نمایندگان تخصصی عمر زیرمجموعه
- ✓ بررسی صحت کارمزدهای پرداختی به اعضای سازمان فروش زیرمجموعه
- ✓ هدفگذاری فروش برای کلیه اعضای سازمان فروش و نمایندگان تخصصی عمر زیرمجموعه
- ✓ ارزیابی عملکرد اعضای سازمان فروش و نمایندگان تخصصی عمر زیرمجموعه بر اساس اهداف تعیین شده برای هر یک از آنها
- ✓ برگزاری جلسات دوره ای با اعضای سازمان فروش و نمایندگان تخصصی عمر زیرمجموعه جهت بررسی عملکرد فروش و ارائه بازخورد به آنها
- ✓ راهنمایی و آموزش اعضای سازمان فروش و نمایندگان تخصصی عمر زیرمجموعه جهت بهبود در عملکرد ایشان در حوزه فروش بیمه های عمر
- ✓ شرکت در جلسات دوره ای تعیین شده ستاد و ارائه گزارش عملکرد به ایشان
- ✓ تلاش در جهت پیاده سازی سیاستهای فروش شرکت بیمه نوین در حوزه بیمه های عمر انفرادی

✓ مدیر توسعه فروش بیمه های عمر انفرادی می بایست فرم "بررسی پیشنهاد متقاضی جایگاه مدیر ارشد فروش با کد FO-SD-02" را برای کلیه متقاضیان این جایگاه تکمیل نموده و جهت بررسی نهایی در جلسه کمیته راهبری سازمان فروش بیمه های عمر انفرادی طرح نماید.

✓ جایگاه مدیر ارشد فروش صرفاً به متقاضیانی داده می شود که صلاحیت عمومی و کمی آنها برای اعضای کمیته راهبری سازمان فروش بیمه های عمر انفرادی شرکت محرز شده باشد و موافقت اعضای کمیته از طریق امضای فرم "بررسی پیشنهاد متقاضی جایگاه مدیر ارشد فروش کد FO-SD-02" اعلام شده باشد.

✓ مدیران ارشد فروش می بایست هرگونه تغییر پیشنهادی در جایگاه اعضای سازمان فروش زیر مجموعه خود را به صورت رسمی به همراه فرم تکمیل شده "توزیع کارمزد بین اعضای سازمان فروش FO-SD-03" از طریق اتوماسیون اداری به مدیر توسعه فروش بیمه های عمر انفرادی اعلام نمایند.

✓ مدیر توسعه فروش بیمه های عمر انفرادی نیز ضمن تکمیل فرم "بررسی پیشنهاد تغییر جایگاه اعضای سازمان فروش FO-SD-02" در صورت موافقت اولیه با درخواست، آن را جهت بررسی نهایی در جلسه کمیته راهبری سازمان فروش بیمه های عمر انفرادی طرح نماید.

کد: OT-SD-01-00

صفحه: ۳ از ۳

شرح وظایف و شرایط احراز مدیر ارشد فروش



با توجه به لزوم رضایت مدیر ارشد فروش برای ارتقای جایگاه اعضای سازمان فروش زیر مجموعه، هرگونه درخواست ارتقا در جایگاه، صرفاً می‌بایست از طریق اعلام رسمی مدیر ارشد فروش مربوطه و تکمیل فرم "درخواست ارتقا برای اعضای سازمان فروش FO-SD-04" صورت پذیرد.