SAMPLE · ARABIC

وصف وظيفي: مدير مبيعات (متجر تجزئة)

عمليات التجزئة • دوام كامل • العمل في المتجر

مجموعة صن رايز للتجزئة (شركة افتراضية لأغراض التوضيح)

رقم الوثيقة	HR-JD-014
الإصدار / التاريخ	الإصدار 1.0 · 1 مارس 2026
إعداد	الموارد البشرية
اعتماد	الرئيس التنفيذي للعمليات

1. ملخص الوظيفة

يقود مدير المبيعات الأداء اليومي لمبيعات متجر تجزئة واحد. وهو مسؤول عن تحقيق أهداف المبيعات والهامش الشهرية، وتوجيه فريق من موظفي المبيعات وأمناء الصندوق، والحفاظ على توفر البضائع وحسن عرضها في المتجر، وتقديم تجربة عملاء متميزة باستمرار.

2. تفاصيل الوظيفة

المسمى الوظيفي	مدير مبيعات – متجر تجزئة
القسم	عمليات التجزئة
يرفع تقاريره إلى	مدير المنطقة
المرؤوسون المباشرون	من 8 إلى 12 (موظفو مبيعات، أمناء صندوق، أمين مخزون)
مكان العمل	متجر التجزئة، الفرع الرئيسي
نوع التوظيف	دوام كامل، 48 ساعة أسبوعيًا تشمل عطلات نهاية الأسبوع وفترات الذروة
الدرجة / الفئة	M2

3. المسؤوليات الرئيسية

المجال	المسؤوليات الأساسية
المبيعات والإيرادات	تحقيق أهداف المبيعات الشهرية والهامش ومتوسط قيمة السلة؛ تحليل المبيعات اليومية واتخاذ الإجراءات التصحيحية؛ التخطيط للعروض الترويجية مع مدير المنطقة؛ التفاوض على الطلبات الكبيرة وطلبات الشركات ضمن الحدود المعتمدة.
قيادة الفريق	توظيف موظفي المبيعات وتدريبهم وتوجيههم؛ إعداد جداول المناوبات الأسبوعية؛ تحديد أهداف فردية وتقديم ملاحظات منتظمة؛ التعامل مع الحضور والانضباط وتقييم الأداء بعدالة ووفق سياسة الشركة.
عمليات المتجر	فتح المتجر وإغلاقه بأمان؛ إدارة النقد والإيداع المصرفي وتسوية الصندوق؛ مراجعة مستويات المخزون ورفع طلبات الشراء والإشراف على جرد المخزون؛ الحفاظ على نظافة المتجر وسلامته وعرض البضائع وفق معايير الشركة.
تجربة العملاء	خدمة العملاء شخصيًا عند الحاجة؛ معالجة الشكاوى والمرتجعات والاستبدال ضمن السياسة؛ بناء علاقات مع العملاء المنتظمين والرئيسيين؛ جمع ملاحظات العملاء والعمل بها.
التقارير والامتثال	رفع تقارير المبيعات اليومية وتقارير المخزون الأسبوعية؛ اتباع إجراءات التسعير والخصومات والاسترداد والصحة والسلامة؛ حماية أصول الشركة ومنع الفقد والسرقة؛ الالتزام بقانون العمل وسياسات الشركة.

4. مؤشرات قياس الأداء

المؤشر	المستهدف	المراجعة
المبيعات الشهرية مقابل المستهدف	100% أو أكثر	شهريًا
هامش الربح الإجمالي	32% أو أكثر	شهريًا
متوسط قيمة السلة	أعلى بنسبة 5% من العام الماضي	شهريًا
معدل تحويل العملاء	25% أو أكثر	أسبوعيًا
فقد المخزون (العجز)	0.8% من المبيعات أو أقل	ربع سنويًا
درجة رضا العملاء	4.5 من 5 أو أكثر	ربع سنويًا
دوران الموظفين	15% سنويًا أو أقل	سنويًا

5. المؤهلات والخبرة

- درجة البكالوريوس أو دبلوم في الأعمال أو التسويق أو مجال ذي صلة (أو خبرة معادلة).
- خبرة لا تقل عن 4 سنوات في مبيعات التجزئة، منها سنتان في الإشراف على فريق.
- سجل مثبت في تحقيق أهداف المبيعات أو تجاوزها.
- خبرة في أنظمة نقاط البيع وإدارة المخزون.
- إجادة اللغة الإنجليزية محادثةً وكتابةً؛ وتُعد إجادة لغة محلية أخرى ميزة.

6. المهارات والكفاءات

- القيادة والقدرة على تحفيز الفريق.
- التفاوض والإقناع.
- الإلمام بالأرقام وإعداد التقارير بوضوح.
- التركيز على العميل وحل المشكلات عمليًا.
- التنظيم وإدارة الوقت.
- النزاهة والأمانة في التعامل مع النقد والمخزون.

7. حدود الصلاحيات

القرار	الصلاحية
خصومات حتى 10%	مدير المبيعات
خصومات من 10% إلى 20%	تتطلب موافقة مدير المنطقة
استرداد مبالغ العملاء حتى 500	مدير المبيعات
العمل الإضافي للموظفين	بموافقة مسبقة من مدير المنطقة
التوظيف والفصل	يوصي مدير المبيعات؛ وتقرر الموارد البشرية

8. ظروف العمل

يقع مكان العمل في المتجر، ويتطلب الوقوف لفترات طويلة ورفع بضائع خفيفة، والمرونة في العمل خلال عطلات نهاية الأسبوع والعطلات الرسمية وساعات إضافية في مواسم الذروة. وتتبع الإجازة السنوية والمزايا عقد العمل وسياسة الشركة.

SAMPLE · allbizdoc.com

9. مراجعة هذه الوثيقة

تُراجع هذه الوثيقة مرة كل عام، وقد تُحدَّث وفق احتياجات العمل. ويجوز للإدارة تعديل المهام بما يتناسب مع متطلبات العمل.

إقرار: لقد قرأت هذا الوصف الوظيفي وفهمته وأوافق على أداء المهام الواردة فيه.

الموظف: الاسم، التوقيع، التاريخ	مدير المنطقة: الاسم، التوقيع، التاريخ

وثيقة نموذجية للتوضيح فقط. أسماء الشركات والأرقام افتراضية. تتوفر نسخة مخصصة لشركتك وبلدك ولغتك على allbizdoc.com.