

Investment & Sales Manager skupiny Investhy

Smysl role

Roli Investment & Sales Managera lze chápat jako klíčovou pozici, která zahrnuje jak řízení investičních aktivit, tak prodejní strategie společnosti. Tato osoba by měla být schopna najít a využít příležitosti pro růst a zisk společnosti, zatímco současně akvíruje, tak také udržuje a rozvíjí vztahy se zákazníky a dosahuje stanovených prodejních cílů.

Náplň práce

- Vyhledávání a analýza investičních příležitostí: Investiční manažer průběžně vyhledává nové investiční příležitosti na trhu, analyzuje jejich potenciál a rizika a navrhuje vhodné investiční strategie.
- Příprava investičních návrhů: Investiční manažer připravuje podrobné investiční návrhy, které obsahují analýzu trhu, finanční prognózy, odhadovanou návratnost investic a doporučení pro rozhodnutí vedení společnosti.
- Správa investičního portfolia: Investiční manažer řídí stávající investiční portfolio s cílem maximalizovat výnosy a minimalizovat rizika.
- Sledování výkonnosti investic: Investiční manažer pravidelně monitoruje výkonnost investic a přizpůsobuje strategie podle aktuální situace na trhu.
- Řízení prodejního týmu: Investment & Sales manager je zodpovědný za vedení, motivaci a rozvoj svého týmu obchodníků s cílem dosáhnout co nejlepších výsledků v prodeji.
- Plánování a stanovení prodejních cílů: Investment & Sales manager spolupracuje s vedením společnosti na stanovení prodejních cílů a strategií, které jsou v souladu s celkovými obchodními cíli organizace.
- Akvizice nových zákazníků: Investment & Sales manager aktivně vyhledává nové zákazníky a obchodní příležitosti, navazuje kontakty a prezentuje nabídku společnosti.
- Udržování a rozvoj vztahů se stávajícími zákazníky: Investment & Sales manager je zodpovědný za udržování dobrých vztahů se stávajícími zákazníky, řešení jejich potřeb a zajištění jejich spokojenosti.
- Sledování trhu a konkurence: Investment & Sales manager pravidelně sleduje vývoj na trhu, aktivity konkurence a nové trendy, aby mohl přizpůsobit prodejní strategie a udržet konkurenceschopnost společnosti.

Povinnosti

- Zodpovědnost za dosažení obchodních cílů společnosti.
- Pravidelná kontrola výkonnosti obchodního týmu, včetně poskytování zpětné vazby a podpory pro zlepšení.
- Dodržování interních procesů a pravidel: Investment & Sales Manager je povinen dodržovat všechny interní procesy a pravidla týkající se investiční a prodejní činnosti společnosti.
- Zajištění souladu s právními předpisy: Investment & Sales Manager musí zajistit, že veškerá obchodní aktivita společnosti je v souladu s platnými právními předpisy a regulacemi.
- Kontrola rizik: Investment & Sales Manager je zodpovědný za identifikaci a řízení potenciálních rizik spojených s investičními aktivitami společnosti.
- Kontrola kvality investic a jejich prodeje: Investment & Sales Manager je zodpovědný za kontrolu kvality investičních rozhodnutí a prodejních aktivit svého týmu, aby byly splněny požadavky zákazníků i společnosti.

Plánování

- Pravidelné zhodnocení aktuální situace společnosti a trhu, s cílem identifikovat příležitosti a hrozby v oblasti obchodní činnosti.
- Vytváření obchodních plánů pro různá období (krátkodobé, střednědobé, dlouhodobé), které zohledňují potřeby společnosti, trhu ve spolupráci se CBO.
- Rozvoj investiční strategie: Investment & Sales Manager navrhuje dlouhodobou investiční strategii společnosti, která je v souladu s jejími obchodními cíli a rizikovou tolerancí.
- Stanovení investičních cílů: stanovuje konkrétní investiční cíle pro jednotlivé projekty nebo sektory, které mají být dosaženy v rámci stanovené strategie.
- Stanovení konkrétních cílů a ukazatelů výkonnosti pro svůj obchodní tým.

Práva

- Přijímání strategických rozhodnutí týkajících se obchodní činnosti společnosti.
- Přístup k veškerým informacím a zdrojům potřebným pro řádné plnění svých povinností.
- Delegování úkolů a pravomocí na své podřízené a kontrola jejich plnění.
- Rozhodování o prodejních aktivitách: má právo rozhodovat o prodejních aktivitách a strategiích v souladu s interními procesy a schváleným rozpočtem.

Závěrem

Závěrem, Investment & Sales Manager společnosti Investhy, a.s. je zodpovědný za řízení investičních a prodejních aktivit společnosti s cílem dosáhnout stanovených obchodních cílů, maximalizovat tržby a zisk společnosti a zajistit její konkurenceschopnost na trhu.

Strategie pro vzdělávání svého obchodního týmu

1. Analýza potřeb a dovedností obchodního týmu

- Identifikace klíčových dovedností a znalostí, které jsou nezbytné pro úspěšné plnění obchodních cílů.
- Zhodnocení současných schopností a úrovně odbornosti členů týmu.
- Identifikace mezery mezi současnými a požadovanými dovednostmi.

2. Stanovení cílů vzdělávacího programu:

- Definice konkrétních cílů a výsledků, kterých by mělo být dosaženo prostřednictvím vzdělávacích aktivit.
- Určení priorit a časového horizontu pro dosažení těchto cílů.

3. Výběr vhodných metod a forem vzdělávání:

- Zohlednění různých možností vzdělávání, jako jsou interní školení, externí kurzy, konference, webináře, e-learning atd.
- Volba metod a forem, které nejlépe vyhovují potřebám obchodního týmu a společnosti.

4. Plánování a organizace vzdělávacích aktivit:

- Sestavení harmonogramu vzdělávacích akcí, který zohledňuje časové možnosti a potřeby svého týmu.
- Zajištění dostatečných zdrojů u CBO (finančních, materiálních i personálních) pro realizaci vzdělávacího programu.

5. Monitoring a hodnocení účinnosti vzdělávání:

- Průběžné sledování účasti na vzdělávacích aktivitách a jejich kvality.
- Hodnocení dopadu vzdělávání na výkonnost svého obchodního týmu a dosažení stanovených cílů.
- Zpětná vazba od členů obchodního týmu a případné úpravy vzdělávacího programu.

6. Podpora kontinuálního rozvoje a udržitelnosti vzdělávání:

- Vytváření prostředí, které podporuje trvalý rozvoj dovedností a znalostí svého obchodního týmu.
- Revize a aktualizace vzdělávací strategie podle měnících se potřeb společnosti ve spolupráci se CBO.

Strategie pro vzdělávání svého obchodního týmu by měla být zaměřena na rozvoj klíčových dovedností a znalostí, které přispívají k dosažení obchodních cílů společnosti ve spolupráci se CBO. Investment & Sales Manager by měl zajistit systematický přístup k plánování, organizaci, monitoringu a hodnocení vzdělávacích aktivit, a podporovat kontinuální rozvoj svého týmu.