



ตำแหน่ง รองผู้อำนวยการฝ่าย / หัวหน้าส่วน Sale Management
ทีมบริหารช่องทางการขายและการแบ่งส่วนลูกค้า
(SALES AND CUSTOMERS MANAGEMENT TEAM)

หน้าที่และความรับผิดชอบ :

- ดูแลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับ SME Landscape รวมถึงให้ข้อมูลสำคัญต่างๆ ให้กับทีมบริหารและทีมงานที่เกี่ยวข้อง
- ดูแลด้าน KPI ของ RM รวมถึงกำหนดเป้าหมายรายบุคคล เพื่อให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดสำหรับแต่ละหน่วยงาน
- ให้คำแนะนำในการพัฒนา Sales Incentive และ Sales Campaign
- ดูแลการพัฒนาเครื่องมือที่ใช้ในการตรวจสอบ ติดตามผลการปฏิบัติงานของ RM ให้กับทีม Sales Performance Monitoring
- ศึกษาและรวบรวมข้อมูลที่ใช้ในการกำหนด KPI ให้ทีมขายและสายงาน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายตามที่สายงานกำหนด
- รวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลที่ใช้จัดทำ RM Incentive เพื่อกระตุ้นให้ RM แข่งขันกันบรรลุเป้าหมายของตนเอง
- ศึกษาและรวบรวมเพื่อใช้ในการกระจายเป้าหมายลงทีมขายให้เหมาะสมกับ Benefit ที่ทีมขายได้รับ และติดตามผลการ

ดำเนินงาน (Monitoring)

คุณสมบัติและประสบการณ์ที่จำเป็น

- วุฒิการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ การจัดการคอมพิวเตอร์ ด้านเศรษฐศาสตร์การเงิน สถิติ บริหารธุรกิจ วิศวกรรม การบริหาร หรือสาขาวิชาที่เกี่ยวข้อง
- มีความรู้ความเข้าใจในธุรกิจ SME ไม่น้อยกว่า 2 ปี
- มีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ของธนาคาร โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับลูกค้าในกลุ่ม SMEs
- มีประสบการณ์ในการวางแผน โครงการ กำหนดตัวชี้วัดผลสำเร็จของโครงการเพื่อประเมินความสำเร็จของทีมขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- มีประสบการณ์ในการจัดทำ RM Incentive
- มีประสบการณ์ในการกระจายเป้าหมายลง RM ให้สอดคล้องกับนโยบายที่กำหนดไว้
- สามารถใช้ Microsoft Presentation เพื่อการนำเสนองานได้เป็นอย่างดี

โปรดส่ง Resume และ Transcript พร้อมระบุตำแหน่ง Sale Management ในหัวข้อ E-Mail

สามารถสมัครได้ที่ E-Mail : hr.recruit@ktb.co.th

หรือติดต่อคุณศุภวรรณ โทร 02-345-1864