

المبيعات مدير KPIs

1. البيعي الأداء

المؤشر	الهدف	القياس طريقة
الشهري البيعي الهدف تحقيق	الهدف من أكثر أو 100%	إلى المحققة المبيعات نسبة المستهدفة
المبيعات في النمو نسبة	فصلياً/شهرياً +10%	الحالية المبيعات مقارنة السابقة بالفترة
المغلقة الصفقات عدد	(القطاع حسب) شهرياً +20	بنجاح المغلقة الصفقات عدد

2. الفريق إدارة

المؤشر	الهدف	القياس طريقة
المبيعات مندوبي التزام نسبة بالزيارات	95%	علاقات إدارة نظام تقارير العملاء (CRM)
الفريق أداء تطوير	تحسن + شهري تدريب 1 الأداء	الحضور + التقييم تقارير والتفاعل
المندوبين دوران معدل	سنوياً 10% <	الفريق عدد/الاستقالات عدد

3. العملاء إدارة

المؤشر	الهدف	القياس طريقة
العملاء رضا نسبة	90%+	العملاء رضا استبيانات
بالعملاء الاحتفاظ معدل	85%+	عدد/المستمرين العملاء عدد الكلي العملاء
الاستجابة زمن متوسط للشكاوى	ساعة 24 <	الاستلام من الوقت متوسط للحل

4. والتقارير التحليل

المؤشر	الهدف	القياس طريقة
البيعية التقارير دقة	100%	المالية بالتقارير البيانات مقارنة
التقارير بتقديم الالتزام	الوقت في وشهرياً أسبوعياً المحدد	في المقدمة التقارير عدد موعدها
والمنافسين السوق تحليل	شهري تقرير	واضح تحليلي تقرير وجود بالأرقام ومدعوم