#### ROLE PROFILE

Job Title	Sales Representative
Business Unit	ODC BU – WG&S Korea
Function/Region	Commercial / Sales
Location	Seoul, Korea
Leader	Regional Sales Manager
People Leadership	N/A
Job Level	5

#### Role Purpose

각 채널에서 WG&S 포트폴리오의 유통, 판촉 활동 및 판매를 수익성 있게 최대화하여 한국 영업 팀에게 지원을 제공합니다. 이 역할은 회사의 지속 가능한 성장과 수익성을 제공하기 위해 합의된 지침 내에서 지역 전략 및 예산 성과를 제공하는 책임이 있습니다.

### Accountabilities

- 가격 책정, 판촉 및 유통 전략을 효과적으로 실행하여 지정된 지역의 채널 별 수익 목표를 달성합니다. 브랜드 인지도를 발전시키기 위해 소비자 및 채널 프로모션 활동을 효과적으로 실행합니다.
- 브랜드 전략, 비즈니스 시스템 및 프로세스를 활용하여 기획, 거래 실행, 협상 및 고객 설득을 통해 유통, 활성화 및 판매 목표를 달성합니다.
- 영업성과와 고객 만족도를 개선할 기회를 식별하고 활용하기 위해 고객 기반 전반에 걸쳐 영향력 있는 관계를 구축하고 유지합니다.
- 설정된 방문 주기를 효과적으로 관리하여 생산성을 극대화합니다. 이 주기는 담당 구역의 주요 고객을 대상으로 하며, 회사의 CRM 시스템을 통해 기록 및 유지됩니다.
- 상업 계획 프로세스의 일부로 시장 개요 리포트 작성을 지원하기 위해 리더에게 시기 적절한 시장 분석 및 피드백을 제공합니다. 내부 이해 관계자 및 재무팀과 함께 브랜드 프레젠테이션, 시장 성과 데이터 및 전반적인 재무 정보를 포함한 비즈니스 검토를 위한 지원 정보를 제공합니다. 여기에는 가격 정보 및 경쟁 활동 데이터가 포함됩니다.

## Values



BE PROUD We are proud of our brands, our heritage, and our commitment to superior quality in our products



BE RESPONSIBLE ud of We expect every , our individual and nd our their teams to be nt to accountable and uality to perform to their lucts full potential



BE SUSTAINABLE We wish to make a positive contribution to our communities and to our environment



BE PROFESSIONAL We value integrity, transparency, professionalism and constructive debate within a team working culture



BE ENTREPRENEURIAL We foster a forward thinking and innovative culture that recognises the need for innovative thinking and continuous improvement



THINK LONG TERM We are proud of our brands, our heritage, and our commitment to superior quality in our products

## **Core Competencies:**

<ul> <li>Relating and Networking</li> <li>Establishes good relationships with customers and staff</li> <li>Builds wide and effective networks of contacts inside and outside the organisation</li> <li>Relates well to people at all levels</li> <li>Manages conflict</li> <li>Uses humour appropriately to enhance relationships with others</li> </ul>	<ul> <li>Delivering Results &amp; Meeting Customer Expectations</li> <li>Focuses on customer needs and satisfaction</li> <li>Sets high standards for quality and quantity</li> <li>Monitors and maintains quality and productivity</li> <li>Works in a systematic, methodical, and orderly way</li> <li>Consistently achieves project goals</li> </ul>
<ul> <li>Working with People</li> <li>Demonstrates an interest in and understanding of others</li> <li>Adapts to the team and builds team spirit</li> <li>Recognises and rewards the contribution of others</li> <li>Listens, consults others, and communicates proactively Supports and cares for others</li> <li>Develops and openly communicates self-insight, such as an awareness of own strengths and weaknesses</li> </ul>	<ul> <li>Learning and Researching</li> <li>Rapidly learns new tasks and commits information to memory quickly</li> <li>Demonstrates a rapid understanding of newly presented information</li> <li>Gathers comprehensive information to support decision making</li> <li>Encourages an organisational learning approach (i.e., learns from successes and failures and seeks staff and customer feedback).</li> <li>Manages knowledge (collects, classifies, and disseminates knowledge of use to the organisation)</li> </ul>
<ul> <li>Coping with Pressures and Setbacks</li> <li>Works productively in a pressurised environment</li> <li>Keeps emotions under control during difficult situations Handles criticism well and learns from it</li> <li>Balances the demands of a work life and a personal life.</li> <li>Maintains a positive outlook at work.</li> <li>Handles criticism well and learns from it.</li> </ul>	<ul> <li>Achieving Personal Work Goals and Objectives</li> <li>Accepts and tackles demanding goals with enthusiasm Works hard and puts in longer hours when it is necessary</li> <li>Seeks progression to roles of increased responsibility and influence</li> <li>Identifies own development needs and makes use of developmental or training opportunities.</li> </ul>

# Skills and Qualifications:

# Essential:

- 세일즈 경력 3 년 이상
- 협상 및 커뮤니케이션 기술
- 영향력 기술 및 유통업체 관리 능력
- 컴퓨터 활용 능력 (MS 오피스- 엑셀, 워드, 파워포인트)

# <u>Desirable:</u>

- 전략적 사고, 관계 구축 및 고객 서비스 능력
- 우수한 수치 능력 및 데이터 기반의 통찰력

Created by:	
Date:	
HRBP:	
Date of last revision:	