???????

- ลูกค้าสัมพันธ์
- พนักงานขาย
- ประชาสัมพันธ์
- ช่างเอ็กเปิร์ท
- Sale Division
- Service Division
- Section Manager
- พนักงานขาย
- ผู้อำนวยการฝ่ายค้าปลีก

??????????????

( )	( )		Customer Relation
	G3		

(Job Purpose)

(Key Responsibilities)

/ **(Key Responsibilities and Activities)**	**(Key Objectives)**	**(Performance Indicators)**
1.	- CRM - - 80	-
2.	- - - , , , Drop Ship	- - -

3. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□	- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□	- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□
4. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□	- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □	- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□

□□□□□□□□□□□□□□□ /□□□□□□□□□□□□ /□□□□□□□□□□□□□ (Major Challenges)

- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□
- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ CRM
- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□

	- PR Backorder -	
-	-	
,	-	
Logistic	-	

(Job Specifications

1.

2.

3.

4.

(Education Background)

/ / **(Certification/Licensing)**

(Professional Experiences)

	1

(Competencies)

ความรู้ **(Knowledge)**	ทักษะ **(Skills)**	ความสามารถด้านความคิด /บุคลิกภาพ **(Mental Abilities/Personalities)**
1. รู้จักสินค้าแต่ละชนิด	คอมพิวเตอร์	- มีศิลปะในการพูด
2. ความรู้ด้านการขายและบริการ	ภาษาอังกฤษ	- บุคลิกภาพดี
		- แก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี
		- มนุษยสัมพันธ์ดี

คุณสมบัติอื่น ๆ **(Others)**

ผู้จัดทำ (Prepare By)	ผู้อนุมัติ (Approved By)	ผู้ดำรงตำแหน่ง (Acknowledged By)
(..) วันที่ ..../........./..........	(..) วันที่ ..../........./..........	(..) วันที่ ..../........./..........

??????????

( )		( )	Sale
	Section Manager		G2

(Job Purpose)

-
-

(Key Responsibilities)

/ **(Key Responsibilities and Activities)**	**(Key Objectives)**	**(Performance Indicators)**
1.	-	
2.	-	- 95 - 100%

3. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□	- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□	- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □ 24 □□ . - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □ 3 □□□□□ /□□□□□
4. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□	- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□ □□□□□□□□□	- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □ HMX □□□□□□□ 10,000 / □□□□□

□□□□□□□□□□□□□□ /□□□□□□□□□□□ /□□□□□□□□□□□□ (Major Challenges)

- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ - □□ □□□□□□□

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ (Subordinate's Responsibilities)

□□□□□□□□ (Position)	□□□□□□□□□□□□□□□□□□ (Job Scope)

□□□□□□□□□□□□□□□□ (Financial Responsibilities/Authorization)

□□□□□□□ (Item)	□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ (Amount/Authorized level)		
	□□□□□□□□□□□□□□□ □ (Own Decision)	□□□□□□□□□□□□□□□ □ (Consulted by Superior)	□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□ (Superior Approval)

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□

ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ	- วางแผนปฏิบัติการระบบคอมพิวเตอร์	ทุกวัน
ฝ่ายตรวจรับสินค้า	- ส่วนตรวจรับสินค้าการรับสินค้าเพื่อจำหน่าย และส่งมอบให้ลูกค้า , รหัสสินค้า	ทุกวัน
ฝ่ายสินเชื่อ - การเงิน	- การให้เครดิตแก่ลูกค้า เอกสารการรับชำระเงินจากลูกค้า ยอดค้างชำระเงินของลูกค้า	ทุกวัน
ฝ่าย Logistic	- ตรวจสอบสินค้า - จัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า	ทุกวัน
ฝ่ายบริหารสินค้า	- จัดทำ PR ใบเสนอซื้อ Backorder	ทุกสัปดาห์

คุณสมบัติประจำตำแหน่ง **(Job Specifications)**

1. รักงานบริการ การขาย
2. มีความขยัน อดทน ซื่อสัตย์
3. มีไหวพริบในการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี
4. มีบุคลิกภาพที่ดี
5. มีทัศนะคติที่ดีในการทำงาน

วุฒิการศึกษา **(Education Background)**

ปวส .- ปริญญาตรี ด้านการบริหารจัดการ การตลาด

ประกาศนียบัตร /ใบรับรองทางวิชาชีพ /ใบอนุญาต **(Certification/Licensing)**

ประสบการณ์การทำงาน **(Professional Experiences)**

มีประสบการณ์งานด้านการบริการ การขาย เกี่ยวกับวัสดุก่อสร้าง

ความสามารถประจำตำแหน่ง (Competencies)

ความรู้ **(Knowledge)**	ทักษะ **(Skills)**	ความสามารถด้านความคิด/บุคลิกภาพ **(Mental Abilities/Personalities)**
ด้านสินค้า	ภาษาอังกฤษ	บุคลิกมั่นใจในตัวเอง
การแก้ไขปัญหา		มีศิลปะในการพูด มีทักษะในการเจราต่อรอง
การบริการ		แก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี
		มีใจรักงานบริการ ใจเย็น

คุณสมบัติอื่น ๆ (Others)

ผู้จัดทำ (Prepare By)	ผู้อนุมัติ (Approved By)	ผู้ดำรงตำแหน่ง (Acknowledged By)
(..) วันที่ ..../........./..........	(..) วันที่ ..../........./..........	(..) วันที่ ..../........./..........

??????????????

( )	( )	Information	
			G3

(Job Purpose)

(Key Responsibilities)

/ **(Key Responsibilities and Activities)**	**(Key Objectives)**	**(Performance Indicators)**
1.	- - - / - - -

3. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□	- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□	- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□ 80

□□□□□□□□□□□□□□□ /□□□□□□□□□□□□ /□□□□□□□□□□□□□□ (Major Challenges)

- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□

/GR		
-		
	Vendor	

(Job Specifications)

1.

2.

3.

4.

5.

(Education Background)

/

/
(Certification/Licensing)

(Professional Experiences)

(Competencies)

(Knowledge)	**(Skills)**	**/ (Mental Abilities/Personalities)**
1.		-
2.		-
3.		-

		- มนุษยสัมพันธ์ดี

คุณสมบัติอื่น ๆ **(Others)**

ผู้จัดทำ (Prepare By)	ผู้อนุมัติ (Approved By)	ผู้ดำรงตำแหน่ง (Acknowledged By)
(...) วันที่ ..../........./..........	(...) วันที่ ..../........./..........	(..) วันที่ ..../........./..........

??????????????

( )		( )	Expert technician
			G2

(Job Purpose)

(Key Responsibilities)

/ **(Key Responsibilities and Activities)**	**(Key Objectives)**	**(Performance Indicators)**
1.	- - -	- 3 / - 80
2.	- -	-
3.	- - -	-

/ / (Major Challenges)

- ความรู้การติดตั้ง ซ่อมแซมของสินค้าแต่ละประเภท - การซ่อมแซมอุปกรณ์ของลูกค้าที่ติดตั้งไม่ได้มาตรฐาน - การอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจถึงปัญหาการชำรุดของอุปกรณ์

ขอบเขตงานของผู้ใต้บังคับบัญชา **(Subordinate's Responsibilities)**

ตำแหน่ง **(Position)**	ขอบเขตงานโดยย่อ **(Job Scope)**

อำนาจดำเนินการ **(Financial Responsibilities/Authorization)**

เรื่อง **(Item)**	ระดับอำนาจอนุมัติ **(Amount/Authorized level)**		
	อนุมัติได้เอง **(Own Decision)**	ต้องขอคำแนะนำ **(Consulted by Superior)**	นำเสนอผู้บังคับบัญชา **(Superior Approval)**

การทำงานร่วมกับหน่วยงานอื่น **(Working Relationship)**

หน่วยงาน / ตำแหน่งงานที่ติดต่อ	เรื่องที่ต้องติดต่อ	ความถี่
แผนกบุคคล -ธุรการ	- รายงานสินค้าเสียหาย LP	ไม่แน่นอน
ทุกหน่วยงานในบริษัท	ติดตั้ง อุปกรณ์ ซ่อมแซมตามคำร้องขอ	ไม่แน่นอน
ลูกค้า	ติดตั้งซ่อมแซมอุปกรณ์ตามความต้องการของลูกค้า	ทุกวัน

คุณสมบัติประจำตำแหน่ง **(Job Specifications)**

1. มีความรู้ด้านงานก่อสร้าง งานไฟฟ้า -ประปา

2. มีความละเอียดรอบคอบช่างสังเกต

3. มีการสื่อสารที่ชัดเจน

วุฒิการศึกษา **(Education Background)**

□□□ .- □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□

□□□□□□□□□□□□□□□ /□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ /□□□□□□□□□ (Certification/Licensing)

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□

Sale Division

( )		( )	Sale Division
	G5		

(Job Purpose)

(Key Responsibilities)

/ **(Key Responsibilities and Activities)**	**(Key Objectives)**	**(Performance Indicators)**
1.	- - -

3. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□	- □□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□	□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□
4. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□	- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□ -□□□□□□□□□□□□ -□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ -□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ Drive-Thru	- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ 90% - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ HMX □□□□□□□□ 0.05% □□□□□□□□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□ 95% □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□ CAR

5.	-	- 2 /
6.	-	- 5% 5
7.	-	-
8. Dead Stock	- Dead Stock	- Dead Stock /

9. □□□□□□ Manager on Duty □□□□□□□□	- □□□□□□□□□□□□□□□□□□ Duty Manager □□□□□□□□□□□□□□□□□□ 2 □□ /□□□ - □□□□□ Duty Manager □□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ -□□□ □□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□ - □□□□□□□□ Duty Manager □□□□□□□□□□□ Check list □□□□□□□□□□□□□□□□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□ Duty Manager □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□	- □□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□

□□□□□□□□□□□□□□□ (Major Challenge)

- □□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□
- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□

/		
	PR,	
	:	
Logistic	:	

(Job Specifications)

1.

2.

3.

วุฒิการศึกษา (Education Background)

ระดับปริญญาตรี หรือเทียบเท่าไม่ต่ำกว่านี้ ด้านบริหารจัดการ การตลาด หรือสาขาอื่นที่เกี่ยวข้อง

ประสบการณ์การทำงาน (Professional Experiences)

มีประสบการณ์ด้านการบริหารการค้าปลีกอย่างน้อย 3 ปี

ความสามารถประจำตำแหน่ง (Key Competencies)

- มีความเป็นผู้นำสูง
- สามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี
- ความสามารถในการเจรจาต่อรอง และปิดการขาย

คุณสมบัติอื่น ๆ (Others)

- มีความรู้ด้านคอมพิวเตอร์ MS Office
- สามารถพูดภาษาอังกฤษได้

ผู้จัดทำ (Prepare By)	ผู้อนุมัติ (Approved By)	ผู้ดำรงตำแหน่ง (Acknowledged By)
(...) วันที่ ..../........./..........	(...) วันที่ ..../........./..........	(...) วันที่ ..../........./..........

Service Division

Service Division

□□□□□□□□□□□□ (□□□)	□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□	□□□□□□□□□□□□ (□□□□□□)	Service Division
□□□□	□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□	□□□□	□□□
□□□□□□□□□□□□□□ □	□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□	□□□□□□□□□□□□□□ □□	G5

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ (Job Purpose)

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□

1.	-	- .....
2.	- ..... -	- 100% - .....
3.	- - .... - ..... -	- - - .... - Incentive .. 20-25
4.	-	- ..... - ..

5. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□	- □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ .....□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ ..... □□□□□□□	- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ .... □□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□ ..... □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ .....□□□□□□
6. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□	- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□ .... □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□ ..... □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ ..... □□□□□□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□	- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□ ..... □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ .....□□□□□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□ ..□□□□□□□□□□□□□□□□ 80 - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ 3 ....□□□□□□ /□□□□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ 80

□□□□□□□□□□□□□□□ /□□□□□□□□□□□□ /□□□□□□□□□□□□□ (Major Challenges)

- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□	- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□

,	-	
Logistic	-	

(Job Specifications

1.

2.

3.

(Education Background)

/ /
(Certification/Licensing)

(Professional Experiences)

5

(Competencies)

□□□□□□□□ (Knowledge)	□□□□□ (Skills)	□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ / □□□□□□□□□ (Mental Abilities/Personalities)
1. □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ 2. □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□ 3. □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□	- □□□□□□□□□□□□ - □□□□□□□□□□□□	- □□□□□□□□□□□□□□ □□ - □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ - □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ - □□□□□□□□□□□□ - □□□□□□□□□□□□□□ □□

□□□□□□□□□□□□□□□ □ (Others)

□□□□□□□□ (Prepare By)	□□□□□□□□□□□ (Approved By)	□□□□□□□□□□□□□□□ (Acknowledged By)
(.....) □□□□□□ ...../...../.....	(.....) □□□□□□ ...../...../.....	(.....) □□□□□□ ...../...../.....

Section Manager

( )		( )	Section Manager
			G4

??????????????????????? (Job Purpose)

-

????????????????? (Key Responsibilities)

/ (Key Responsibilities and Activities)	(Key Objectives)	(Performance Indicators)
1.	- - - - ,	

2.	-	-
3.	-	-
4.	-	-
5.	-	

?????????????/??????????/??????????? (Major Challenges)

- การให้บริการลูกค้าที่หลากหลาย ต่างความคิด
- การควบคุม การสั่งงาน
- การประสานงานผลประโยชน์ทั้งของบริษัท ลูกค้า และทีมงานขาย

????????????????????????????? (Subordinate's Responsibilities)

ตำแหน่ง (Position)	ขอบเขตงานโดยย่อ (Job Scope)
พนักงานขายบริษัท	- ดูแลควบคุมสต๊อกสินค้าและจัดวางสินค้า เพื่อจำหน่ายแก่ลูกค้า - ขายสินค้าให้แก่ลูกค้า - จัดทำรายงานสินค้าคงเหลือ สินค้าชำรุดเสียหาย - ดูแลควบคุมป้ายราคาให้ถูกต้องตรงตามสินค้าและรหัสสินค้า
พนักงาน PC	- ดูแลควบคุมสต๊อกสินค้าและจัดวางสินค้า เพื่อจำหน่ายแก่ลูกค้า - ขายสินค้าให้แก่ลูกค้า - จัดทำรายงานสินค้าคงเหลือ สินค้าชำรุดเสียหาย - ดูแลควบคุมป้ายราคาให้ถูกต้องตรงตามสินค้าและรหัสสินค้า

??????????????
(Responsibilities/Authorization)

เรื่อง (Item)	ระดับอำนาจอนุมัติ (Amount/Authorized level)		
	อนุมัติได้เอง (Own Decision)	ต้องขอคำแนะนำ (Consulted by Superior)	นำเสนอผู้บังคับบัญชา (Superior Approval)
ทำเอกสารปรับสต๊อกสินค้า			/
ทำเอกสารขออนุมัติซื้อ			/
ทำเอกสารขออนุมัติใช้งบกลาง			/

?????????????????????????? (Working Relationship)

□□□□□□□□ / □□□□□□□□□□□□□□□□□□ □	□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □	□□□□□□□
□□□□□□□□□□□□□□□□	□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□	□□□□□□□
□□□□□□□□	- □□□□□ PR □□□□□□□□□□ Backorder - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ , □□□□□□□□□□	□□□□□□□
□□□□□□□□□□□□□ - □□□□□□□□	□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□	□□□□□□□
□□□□ Logistic	□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□	□□□□□□□
□□□□□□□□□□□□□□□□	□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□	□□□□□□□
□□□□□□□□□□□□□□□□□□□	□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□	□□□□□□□
□□□□□□□□□□□□□□□□□□	□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□	□□□□□□□□□□

?????????????????????? (Job Specifications)

1. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□

??????????????/????????????????????/???????? (Certification/Licensing)

??????????????????? (Professional Experiences)

มีประสบการณ์งานด้านการบริหารการขาย วางแผน และงานด้านการตลาด

?????????????????????? (Competencies)

ความรู้ (Knowledge)	ทักษะ (Skills)	ความสามารถด้านความคิด /บุคลิกภาพ (Mental Abilities/Personalities)
ด้านสินค้า	คอมพิวเตอร์	บุคลิกมั่นใจในตัวเอง
การบริหารจัดการ	ภาษาอังกฤษ	มีศิลปะในการพูด มีทักษะในการเจราต่อรอง
การแก้ไขปัญหา		แก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี
การวางแผน		มีความเป็นผู้นำ

??????????

( )		( )	Sale
	Section Manager		G2

(Job Purpose)

-
-

(Key Responsibilities)

/		
(Key Responsibilities and Activities)	(Key Objectives)	(Performance Indicators)
1.	-	
2.	-	- 95 - 100%

3. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□	- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□	- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □ 24 □□ . - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □ 3 □□□□□□ /□□□□□□
4. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□	- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□□	- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□ - □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □ HMX □□□□□□□□ 10,000 / □□□□□□

□□□□□□□□□□□□□□ /□□□□□□□□□□□□ /□□□□□□□□□□□□□□ (Major Challenges)

- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□

การทำงานร่วมกับหน่วยงานอื่น (Working Relationship)

หน่วยงาน / ตำแหน่งงานที่ติดต่อ	เรื่องที่ต้องติดต่อ	ความถี่
ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ	- วางแผนปฏิบัติการระบบคอมพิวเตอร์	ทุกวัน
ฝ่ายตรวจรับสินค้า	- ส่วนตรวจรับสินค้าการรับสินค้าเพื่อจำหน่าย และส่งมอบให้ลูกค้า , รหัสสินค้า	ทุกวัน
ฝ่ายสินเชื่อ - การเงิน	- การให้เครดิตแก่ลูกค้า เอกสารการรับชำระเงินจากลูกค้า ยอดค้างชำระเงินของลูกค้า	ทุกวัน
ฝ่าย Logistic	- ตรวจสอบสินค้า - จัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า	ทุกวัน
ฝ่ายบริหารสินค้า	- จัดทำ PR ใบเสนอซื้อ Backorder	ทุกสัปดาห์

คุณสมบัติประจำตำแหน่ง (Job Specifications)

1. รักงานบริการ การขาย
2. มีความขยัน อดทน ซื่อสัตย์
3. มีไหวพริบในการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี
4. มีบุคลิกภาพที่ดี
5. มีทัศนะคติที่ดีในการทำงาน

วุฒิการศึกษา (Education Background)

ปวส .- ปริญญาตรี ด้านการบริหารจัดการ การตลาด

ประสบการณ์การทำงาน (Professional Experiences)

มีประสบการณ์งานด้านการบริการ การขาย เกี่ยวกับวัสดุก่อสร้าง

ความสามารถประจำตำแหน่ง (Competencies)

ความรู้ (Knowledge)	ทักษะ (Skills)	ความสามารถด้านความคิด/บุคลิกภาพ (Mental Abilities/Personalities)
ด้านสินค้า	ภาษาอังกฤษ	บุคลิกมั่นใจในตัวเอง
การแก้ไขปัญหา		มีศิลปะในการพูด มีทักษะในการเจราต่อรอง
การบริการ		แก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี
		มีใจรักงานบริการ ใจเย็น

??????????????????????

( )		( )	Retail Director
			G6

(Job Purpose)

(Key Responsibilities)

/ (Key Responsibilities and Activities)	 (Key Objectives)	 (Performance Indicators)
1.		
2.		

1.	-	-
		90%
2.	-	-
		80%
3.	-	-
		24 .
		-
		3 /[illegible]
4.	-	-
		90%
		-
		95

5.	-	- DMG 100% (
		)

/

/ (Major Challenges)

- -
- -
- -
- -

(Subordinate's Responsibilities)

(Position)	(Job Scope)
Sale Division	
Service Division	
Support Division	
Section Manager	
	- - - - - -
Supplier	- - - - - -

□□□□□□□□□□□□□□□ (Financial Responsibilities/Authorization)

□□□□□□ (Item)	□□□□□□□□□□□□□□□□□ (Amount/Authorized level)		
	□□□□□□□□□□□□□□□ (Own Decision)	□□□□□□□□□□□□□□□ (Consulted by Superior)	□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□ (Superior Approval)
□□□□□□□□□□□□□□□ □□	/		
□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□	/		
□□□□□□□□□□□□□□□ □□□ Back Order	/		
□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□	/		
□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□	/		
□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□	/		
□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□ □□	/		

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ (Working Relationship)

□□□□□□□□ / □□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □	□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □	□□□□□□□
□□□□□□□□□□□□□□□□	□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□	□□□□□□□
□□□□□□□□□□□□□□ - □□□□□□□□	□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□	□□□□□□□
□□□□□ Logistic	□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□	□□□□□□□

(Job Specifications

1.

2.

3.

(Education Background)

(Professional Experiences)

5

(Competencies)

(Knowledge)	(Skills)	/ (Mental Abilities/Personalities)

การแก้ไขปัญหา		แก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี
การวางแผน		มีความเป็นผู้นำ