

1. 직무 소개

→ 현장 고객의 질병·운영 이슈를 정확히 파악하고, 백신 제품·접종 프로그램·사용 관리 솔루션을 제공하여 매출/이익 성장을 달성하며, 품질·준법을 기반으로 고객 신뢰와 재구매를 구축한다.

2. 수행 업무

과업	세부 과업	과업 설명
영업전략·목표관리	연간/분기/월 영업계획 수립	• 담당 권역·축종별 시장 규모, 기존 매출, 성장 잠재를 분석하여 목표를 설정하고, 월별 실행계획을 수립한다.
	파이프라인(기회) 관리	• 영업 기회를 발굴하고 단계별로 관리한다. • 영업일지에 예상 물량, 예상 시점, 의사결정자, 경쟁 상황, 리스크 등을 기록하고 주간 단위로 업데이트한다.
	매출·이익·채권 성과 관리	• 거래처별 매출/마진, 할인·리베이트·판촉 비용을 포함한 실질 수익성을 점검한다. • 미수·연체(채권) 발생 시 원인을 파악하고 대리점/재무와 협의하여 회수 계획을 실행한다.
	KPI 리포팅 및 성과 리뷰	• 월간 실적, 제품 믹스, 신규처/재구매 지표, 활동량, 클레임 현황을 정리해 보고한다. • 부진 지표는 원인 분석 후 개선 액션을 수립한다.
고객·채널(거래처) 관리	핵심 거래처 (Top Account) 관리	• 핵심 농장/대형 유통처를 선정하여 연간 거래 계획을 운영한다. • 의사결정자별 니즈를 파악하고 관계를 유지하며, 이탈 징후를 조기에 탐지해 방어 전략을 실행한다.
	신규 거래처 발굴·개척	• 지역 내 잠재 고객 리스트 업을 통해 우선순위를 정하고, 초기 접점을 만든다. • 첫 제안 시 고객 현황을 청취하고, 도입 장벽을 해소할 자료와 사례 중심으로 설득한다.
	대리점/유통 파트너 운영	• 대리점과 공동 목표를 설정하고, 재고·납기·프로모션·교육을 연계해 판매가 원활히 이루어지도록 운영한다. • 유통 파트너별 판매 역량을 진단해 개선이 필요한 경우 판매 자료 제공, 제품 교육, 동행 영업 등을 수행한다.
	거래 조건/단가/프로모션 협의	• 회사의 가격 정책과 승인 프로세스에 따라 단가, 할인, 프로모션 조건을 협의한다.
시장·경쟁·데이터 기반 영업	고객 커뮤니케이션 운영	• 정기 방문·전화·온라인 미팅을 통해 접종 운영 상태를 점검한다. • 고객 문의에 대해 신속·정확하게 답변하고, 필요한 경우 학술/품질/생산 부서와 연결하여 고객 신뢰를 유지한다.
	시장/질병 동향 모니터링	• 지역별 질병 유행, 계절성, 사육 트렌드, 정책/규제 변화 등을 지속 파악한다. • 동향에 따라 타겟 고객군과 제품 우선순위를 조정하고, 고객 관점에서 설명할 수 있도록 메시지를 업데이트한다.
	경쟁사 분석 및 대응 전략	• 경쟁사 제품 포트폴리오, 가격/프로모션, 유통 전략, 세일즈 포인트를 정리하고 현장 반응을 수집한다.
	영업데이터 분석(매출/재고/활동)	• 제품·거래처·채널별 매출 추이, 재고 회전, 반품, 활동 대비 수주율을 분석해 개선 포인트를 도출한다.
	신규 제품/프로그램 런칭 지원	• 신제품 출시 시 타겟 세그먼트 선정, 초기 레퍼런스 고객 확보, 런칭 자료 현장 피드백 수집을 수행한다.

동물용 백신 국내 영업 부문 채용 직무 기술서

2. 수행 업무

과업	세부 과업	과업 설명
사후관리·품질·클레임	클레임 접수 및 초기 대응	· 이상반응 의심, 효과 불만, 납품/품질 이슈 등 고객 불만을 접수하면 사실관계를 빠르게 확인한다.
	이슈 조사 협업(품질·학술·생산)	· 품질(QA/QC), 학술, 생산/물류와 협업하여 원인 분석을 지원한다.
	재발 방지 및 고객 성공 관리	· 동일 유형 이슈가 반복되지 않도록 고객별 운영 체크리스트를 제공하고 교육을 강화한다.
	반품/교환/회수 프로세스 준수	· 반품·교환·회수 요청 발생 시 사내 규정 및 법규에 따라 문서화하고, 물류/품질과 승인 절차를 준수한다.

3. 필요 역량

필요 역량	세부 항목
지식 수준	<ul style="list-style-type: none"> · 동물용 백신/의약품 영업의 기본 개념(제품 소개가 아닌 문제 해결형 제안) · 축종(양돈/양계/축우/반려 등)과 현장 운영(사양/환경/시즌) 기본 이해 의지 · 주문→납품→정산→반품/의 기본 흐름(유통/채널 구조) 이해 · 정확한 정보 전달의 중요성 인지 · 콜드체인/보관·취급이 품질과 신뢰에 영향을 준다는 기본 인식
기술 수준	<ul style="list-style-type: none"> · 필수 정보를 빠짐없이 묻고 정리하는 능력 · 복잡한 내용을 쉽고 구조적으로 전달 · 가격·효과·기존 거래관계 반론에 논리적으로 응대 · 방문 계획을 세우고 실행하는 자기관리 · 방문일지·상담 요약·이슈 내용을 정확히 문서화 · 리스트 관리, 간단한 집계/분석
조직 내 필요한 업무 태도	<ul style="list-style-type: none"> · 현장(농장·동물병원·대리점) 문제를 고객 관점에서 듣고 해결로 연결하려는 태도 · 제품/효능을 과장하지 않고 정확히 안내하며 신뢰를 지키는 태도 · 목표를 행동으로 쪼개 꾸준히 실행하고 성과를 만들어내는 태도 · 모르면 확인하고 배우는 학습 지향(축종·질병·제품 지식)적인 태도 · 협업(내부 부서/대리점)으로 문제를 끝까지 해결하는 책임감 있는 태도