

دليلك المختصر للتعرف على وظيفة مدير تطوير الأعمال بالتفصيل

تعد وظيفة مدير تطوير الأعمال واحدة من المهام المطلوبة بقوة في السوق المهني ولاسيما على مستوى الشركات الاحترافية المحلية منها والدولية، بينما تهتم بعض الشركات بالإدارة الاستراتيجية للواقع الحاضر ومتطلباته، تهتم إدارة التطوير بالنظر إلى أبعد من ذلك، حيث تحلل المستقبل وترى الفرص والتهديدات فيه وتوفر له ما يلزم حتى تعبر الشركة إليه بنجاح.

في هذا المقال، سنتطرق سويًا في مهام وظيفة مدير تطوير الأعمال بالتفصيل، بحيث نتعرف على تفاصيل هذا المنصب الوظيفي وأهميته والمهام الموكلة إلى متقلده وكذلك المهارات الواجب توافرها فيها، بالإضافة إلى كيف تصبح واحدًا أنت أيضًا والكورسات التي تساعد في وضعك على أول الطريق.

من هو مدير تطوير الأعمال؟

مدير تطوير الأعمال Business development Manager هو منصب وظيفي تابع للإدارة الوسطى أو العليا في المؤسسات-طبقًا لحجم الشركة وطبيعة نشاطها التجاري-يقوم الشخص المنقلد لهذه الوظيفة على التركيز نحو المستقبل كونه التحدي الأكبر الذي يواجه المنظمة؛ بحيث يدرس السوق الحالي وتوجهاته، الفرص المتاحة، والتهديدات المتوقعة، الاحتياجات، الموارد البشرية المنشودة، المهارات التي تواجه نقصًا في السوق، الميزانية المطلوبة، السيولة المالية التي تمنح الشركة القدرة على المخاطرة المدروسة، وكذلك احتياجات العملاء الواجب توفيرها في القريب العاجل قبل المنافسين.

دور كهذا يجعل من مدير تطوير الأعمال بمثابة الساحر أو المنجم الخاص بكل منظمة، لكن في حالتنا هنا هذا الساحر يعتمد على البيانات والأوراق كعصاته السحرية التي يستنتج منها المعلومات، فعلى أساس تحليل السوق وجمع البيانات وبناء علاقات بينها وتوسيع شبكة علاقاته، يتمكن بسهولة من أخذ قرارات حكيمة لا تؤثر في عمل الشركة في الوقت الحالي فحسب، بل أيضًا في المستقبل وما يليه من خطط واستراتيجيات للتوسع والتطوير.

كون منصب مدير تطوير الأعمال هو في الأساس منصب حساس للغاية؛ إذا قرار واحد خاطئ قد يتسبب في خسارة الشركة وتعرضها للإفلاس، أو يتسبب في زعزعة استقرارها بالشكل الذي يغضب العمال ويجعلهم ناقلين على المؤسسة وخدماتها، أو الأسوأ يتسبب في خسارة الشركة لميزاتها الحصرية وتفوق المنافسين عليها، عادة ما يتم اختيار متقلد هذه الوظيفة بعناية، وإسناد مهام الإشراف عليه من قبل الإدارة العليا لكي يتم مراجعة نتائج أدائه أول بأول.

غالبًا ما يجمع مدير تطوير الأعمال في الخبرة ما بين الخبرة التسويقية والبيعية وكذلك الإدارية، إذا يكون قادر على فهم دورة حياة المنتج بالتفصيل بداية من التعامل مع الموردين وشراء المواد الخام، مرورًا بعملية إنتاجه وتصنيعه وصولًا إلى تسويقه وبيعه وتقديم خدمات ما بعد البيع.

كل هذه الخبرات، وإن تكن للوهلة الأولى مستحيل تجميعها في شخص واحد، إلا أن مدير التطوير بالفعل يجمعها سواء من خلال الدراسة الأكاديمية أو الخبرة المهنية الطويلة، وذلك لمساعدته على أداء مهامه بنجاح، وهذه المهام تتنوع كالآتي:

ما هي مهام مدير تطوير الأعمال؟

تتنوع مهام مدير تطوير الأعمال من نشاط إلى نشاط ومن شركة إلى شركة؛ فمجال المؤسسة وحجم فروعها وكذلك طبيعة المنتج أو الخدمة نفسها، دائمًا ما يكون عامل مؤثر في تحديد مهام الـ Business development Manager، لكن إذا رغبتنا في تناول مهام هذه الوظيفة بشكل عام، ستكون النقاط المتشابهة في جميع الأنشطة هي المهام الآتية:

1. بناء شبكة علاقات قوية مبنية على عملاء محتملين أقوياء وأصحاب مصالح ومؤثرين في السوق المستهدف.
2. بناء علاقات مهنية متعددة مع موردين مختلفين وذلك بتوفير حلول بديلة إذا تعرضت الشركة لأي أزمة توريد في المستقبل.
3. دراسة السوق المستهدف بالتركيز على المستقبل ومعرفة كل من الفرص والتحديات الموجودة فيه.
4. حضور الاجتماعات والمقابلات الشخصية مع العملاء الـ VIP.
5. تقديم المشورات المهنية لأصحاب القرار وذلك بناء على الأرقام والمعلومات المتوفرة له و الوثوق في صحتها.
6. وضع خطط استراتيجية بعيدة المدى، تهدف إلى زيادة نمو وتوسع النشاط التجاري.
7. وضع خطط مالية الهدف منها زيادة الأرباح والمبيعات بالشكل الذي يوفر سيولة مالية مجدية.
8. متابعة التطورات المستمرة في السوق والعمل على تجهيز الكوادر البشرية داخل المؤسسة لها.
9. وضع خطط مهنية لتنمية مهارات الموظفين لتواكب متطلبات المستقبل من الكوادر البشرية.
10. تقييم احتياجات العميل الحالية والمستقبلية وتوفير كل السبل التي تقوم بتلبيتها.
11. تطوير المنتجات أو الخدمات التي تقوم الشركة أو المؤسسة بتقديمها في السوق.
12. تطوير الطريقة التي يتم بها إدارة الشركة وتنظيم العمل فيها بحيث يتم تزايد الإنتاجية من جانب ويزيد معها مستوى رضا الموظفين.
13. حضور الندوات والفعاليات المتعلقة بنشاط الشركة أو مجالها ومتابعة كل جديد فيها وتمثيل الشركة في هذه المناسبات.
14. القدرة على إدارة الموارد بكفاءة، وذلك وفق تعليمات المؤسسة وخططها الاستراتيجية المراد تحقيقها في القريب العاجل قبل المستقبل.
15. التفاوض على الأسعار مع الموردين والعملاء.
16. تدريب فريق المبيعات والإشراف على أدائه والعمل على تقديم الموارد المتاحة للمساعدة في زيادة الكفاءة والفعالية.
17. التعامل مع برامج إدارة العملاء وتقديم التقارير إلى الإدارة العليا.
18. وضع الأهداف ومتابعة الأداء
19. تحديد الكوادر المراد استقطابها والعمل على تأهيل صف ثاني من المدراء جاهز للقيادة وحمل لواء الإدارة بكفاءة في المستقبل.
20. تقديم تحسينات وتوصيات خاصة بإدارة التسويق والمبيعات لتواكب التغيرات المستقبلية المتوقعة.

ما هي المهارات الواجب توافرها في مدير تطوير الأعمال؟

نظرة سريعة على هذا الكم من المسؤوليات والمهام الخاصة بمدير تطوير الأعمال، تفهم أن لكي تصبح واحدًا، هناك مجموعة من المهارات والخبرات الشخصية والمهنية الواجب توافرها أولاً، وهذه المهارات تتنوع ما بين الشخصي منها والسهل، وما بين المعقد الذي يحتاج إلى سنين من الممارسة والتجريب، لكن بالطبع أي من هذه المهارات يمكن اكتسابها بسهولة إذا ما رغب الشخص في ذلك، كل ما عليك فعله هو عقد النية والبدء في أخذ خطوات حقيقية نحو تحقيق حلمك، وستفاجئ بكم الإنجاز الذي قمت به خلال رحلتك.

وهذه المهارات هي كالآتي:

1. القدرة على التخطيط الاستراتيجي الفعال ورؤية الصورة كاملة بموضوعية وبعيداً عن أي تحيزات شخصية.
2. مهارات تواصل فعالة للتعامل مع عملاء من مختلف الخلفيات الاجتماعية والمستويات المادية والعلمية.
3. ذكاء اجتماعي عالي للتعامل مع إدارات مختلفة وبناء فرق متعددة الوظائف والاحتياجات وكذلك الطابع.
4. القدرة على إدارة الوقت والتنظيم.
5. مهارة تعدد المهام والقدرة على التركيز بفعالية برغم وجود الكثير من المشتتات.
6. القدرة على اتخاذ قرارات استراتيجية على المدى القصير والبعيد بكل سهولة.
7. القدرة على تحليل أرقام المبيعات وكتابة التقارير للإدارة العليا.

8. القدرة على إدارة المشاريع ولاسيما المعقد منها.
9. القدرة على تحليل البيانات وبناء العلاقات الترابطية بينها والخروج بمعلومات ذات قيمة.
10. القدرة على التفاوض الفعال والخروج من المناقشات بحالات فواز لجميع الأطراف.
11. القدرة على المجازفة وأخذ المبادرات ذات المخاطر المحسوبة.
12. القدرة على التكيف مع التغيرات السريعة.
13. القدرة على تحليل السوق ووضع الأهداف الاستراتيجية وتحديد ذوي الأولوية منها.
14. مهارات تقنية خاصة باستخدام التكنولوجيا الحديثة وأدوات تحليل البيانات.
15. مهارة التحفيز الشخصي والقدرة على التفكير خارج الصندوق.

كيف تصبح مدير تطوير الأعمال ناجح؟

لكي تصبح مدير تطوير ناجح، هنالك بعض الشروط الواجب توافرها فيك، وهذه الشروط مثلها مثل أي منصب وظيفي آخر، في البداية قد تكون بعيدة بالنسبة لك، لكن بمجرد ما أن تبدأ في أخذ خطوات حقيقية فيها، سيبدأ الطريق في التمهيد لك، وتقترب خطوة أكثر إلى حلمك المنشود، وهذه الشروط هي كالاتي:

1. الحصول على درجة بكالوريوس في الأعمال أو أي مجال ذات صلة كالتسويق والمحاسبة وإدارة الأعمال والمبيعات والاقتصاد والعلاقات الدولية وغيرها.
2. المعرفة الأساسية بعلم تحليل البيانات.
3. خبرة سابقة بمجالي التسويق والمبيعات.
4. القدرة على التعامل مع الأدوات التكنولوجية.
5. معرفة بطرق تصميم التقارير الاحترافية.
6. المعرفة بطرق تقييم الأداء واستخدام مؤشرات الأداء الرئيسية.
7. معرفة ولو قليلة بالأمن السيبراني وذلك لتجنب التعرض للاختراق أو تعريض بيانات الشركة الحساسة للخطر.
8. تعلم التعامل مع الـ CRM.
9. تعلم طريقة إدارة العقود والتعامل مع الموردين وعقد الاتفاقات بطريقة احترافية.
10. امتلاك سجل مبيعات جيد قادر على جذب أنظار الإدارة العليا.
11. امتلاك سجل من تقييمات عالية الأداء وخاصة في تحقيق الأهداف الصعبة.
12. امتلاك شبكة علاقات قوية وحدك القادر على التعامل معهم وبناء تعاون طويل الأمد معهم.
13. امتلاك عضويات مهنية من مجالس ونقابات معتمدة سواء على المستوى المحلي أو العالمي وذلك في كل من التسويق والمبيعات.
14. القدرة على تحليل المنافسين بفعالية وموضوعية بجانب القدرة على الإصغاء لفريقه وأفكار العاملين معه.
15. المعرفة الأساسية بالأمور المالية والقدرة على التواصل مع الفريق المالي والاستراتيجي بكفاءة وفعالية.