Ищет клиентов и покупателей различными способами: посещает презентации, выставки, размещает рекламу.

 Проводит переговоры, с помощью которых определяет предпочтения клиентов.

 Анализирует потенциальных клиентов, учитывая их требования.

Работает с текущими клиентами, поддерживает с ними связь.

Общается с деловыми партнерами, выявляет, чем они недовольны и какие у них требования

.

Оценивает возможности будущих партнеров по бизнесу и то, насколько они надежны.

 Организует встречи с возможными партнерами, обсуждает условия договоров и заключает

их.

Устраняет возникающие проблемы.

Для перспективных покупателей разрабатывает скидки, выгодные предложение, а также продумывает особые условия взаимодействия.

 Накапливает базу клиентов, вносит корректировки в нее.

Проводит анализ аналогичной работы в компаниях-конкурентах.