

KUTSESTANDARD

Ekspordijuht, tase 7

Kutsenimetus	Eesti kvalifikatsiooniraamistiku (EKR) tase
Ekspordijuht, tase 7	7

A-osa KUTSEKIRJELDUS

A.1 Töö kirjeldus
Ekspordijuht on välisriikidele suunatud toodete ja teenuste müük, mis arvestab sihtturu eripäraga. Ekspordijuht juhhib rahvusvahelist müügimeeskonda ja kuulub ettevõtte tippjuhtkonda. Ekspordijuht töötab välja pikaajalise strateegilise ekspordiplaani, juhhib plaanide elluviimist ning teeb vajadusel muudatusi. Töö on intensiivne, vastutusrikas ning vahelduvate tööülesannetega. Ekspordijuht peab valmis olema meeskonnatöös, mis eeldab suhtlemist nii kaastöötajate kui partneritega (sh. teiste kultuuride mõistmist).
A.2 Tööosad
A.2.1 Ekspordi planeerimine A.2.2 Müügivõrgu juhtimine A.2.3 Turu-uuringute koostamine A.2.4 Logistika planeerimine A.2.5 Ekspordiga seotud juriidika A.2.6 Turundus ja müük välisriikidele sh. messidel osalemine A.2.7 Müüjijärgne (after sales) teenindus A.2.8 Juhtimine
A.3 Töö keskkond ja eripära
Tööaeg ei ole kindlalt fikseeritud ning võib ette tulla olukordi, kus töötamine väljaspool tavapärase tööaega on hädavajalik. Töökoht on enamjaolt kontor, kuid sõltuvalt ettevõttest võib ette tulla palju reisimist ning suhtlemist äripartneritega erinevatest kultuuridest ja ajavöötmest. Kutse eeldab valmisolekut töötada ka puhkepäevadel, riiklikel pühadel, õhtusel ja öisel ajal.
A.4 Töövahendid
Erialane ja bürootarkvara, tavapärased bürootöövahendid. Arvuti, arvutiprogrammid ja andmebaasid. Kõige olulisemaks töövahendiks on laua- või sülearvuti, professionaalne (valdkonnale iseloomulik) tarkvara, andmebaasid ja nende erinevad rakendused. Kasutatavateks töövahenditeks on erinevad esitlusvahendid.
A.5 Töös vajalikud isikuomadused
* kohanemisvõime (pinge- ja stressitaluvus, õppimisvõime); * koostöövõime (delegeerimine, läbirääkimisvõime) * suhtlemisvalmidus (aktiivne kuulamine, veenev eneseväljendamine) * vastutusvõime (usaldatavus, korrektsus, täpsus, kohusetunne, enesedistsipliin); * otsustusvõime ja iseseisvus; * analüütiline mõtlemine, kontsentreerumisvõime; * üldistusvõime; * multi-tasking.
A.6 Kutsealane ettevalmistus
Ekspordijuht omab valdavalt kõrgharidust (magistrikraad või sellega võrdsustatud haridus) ja on meeskonnajuhtimise ning rahvusvahelise müügitöö kogemusega.

A.7 Enamlevinud ametinimetused

Ekspordidirektor, müügidirektor, ekspordijuht, ekspordi- ja turundusdirektor, ekspordi- ja turundusjuht.

B-osa KOMPETENTSUSNÕUDED

B.1 Kutse struktuur

See kutse moodustub kaheksast kompetentsist. Kutse taotlemisel on nõutav kompetentside B.2.1-B.2.14 ja läbiva kompetentsi B.2.15 tõendamine.

B.2 Kompetentsid

KOHUSTUSLIKUD KOMPETENTSID

B.2.1 Ekspordi planeerimine: Ekspordiplaani koostamine	EKR tase 7
Tegevusnäitajad: - Juhib tegevus- ja müügiplaani koostamist ja meeskonda, sätestades müügiprognoosi ja tegevused nende saavutamiseks, analüüsides eelmise perioodi tegevusi ja tulemusi, ettevõtte strateegia dokumente, keskkonna muutusi, klientide muutunud vajadusi, ettevõtte olukorda, konkurentsipositsiooni jne. - Koostab turundusplaani, võttes aluseks planeeritud müügieesmärgid, sihtgrupid, turud, konkurendid, majanduskeskkonna jne. - Juhib kommunikatsiooniplaani koostamist sõltuvalt ettevõtte ja majanduse vajadustest/võimalustest, planeerides tegevused, kulud ja oodatavad tulemused. - Koostöös tootearenduse ja tootmisega kohandab tooted sihtturgude nõuetele ja vajadustele vastavaks. Koostöös juriidilise osakonnaga planeerib vajalikud juriidilised ettevalmistused. Teadmised: - strateegiline planeerimine (SWOT, PEST jne); - turukommunikatsiooni põhimõtted; - projektijuhtimise alused; - tootearenduse protsesside juhtimine. Hindamismeetod(id): Töökohal vaatlus, ekspordiplaani kaitsmine.	
B.2.2 Ekspordi planeerimine: Sihtturgude analüüsimine	EKR tase 7
Tegevusnäitajad: - Teeb sihtturgude analüüside (nt sihtturu trendid, ärikultuur, SWOT-analüüs, riskianalüüs, finantsanalüüs, ressursianalüüs, toetusmeetmete ja tugistruktuuride analüüs, spetsiifiline regulatiivne ja kultuuriline analüüs jne) info põhjal ning võrreldes tooteid, hindasid ja kommunikatsiooni otsuseid muudatuste elluviimiseks, teeb vajaduse korral ettepanekuid juhatusele. Teadmised: - turundusstrateegiad; - turunduskommunikatsioon; - turu-uuringud ja analüüs. Hindamismeetod(id): Ekspordiplaani kaitsmine, juhtumianalüüs.	
B.2.3 Ekspordi planeerimine: Finantside planeerimine	EKR tase 7
Võttes aluseks juhatuse poolt seatud eesmärgid, eelmiste aastate tulemused ning sihtturgude analüüsid koostab finantsjuhiga ekspordistrateegia finantsplaani, müügiprognoosid turgude, segmentide, toodete, kanalite,	

võtmeklientide lõikes, tasuvusanalüüsi (ROI, break even vms) või valib mõne muu sobiva planeerimise viisi, planeerib rahavood ja vastutab nende eest.

Teadmised:

- 1) finantsjuhtimise alused;
- 2) rahavoogude juhtimine.

Hindamismeetod(id):

Rahavoogude prognoosi ja tasuvusanalüüsi esitlemine.

B.2.4 Ekspordi planeerimine: Ekspordiplaani formuleerimine ja esitlemine

EKR tase 7

Tegevusnäitajad:

1. Konsolideerib erinevad ekspordiplaani osad, koostades tervikliku, ettevõtte üldise strateegiaga kooskõlas oleva ekspordiplaani, räägib läbi võtmeisikutega, esitleb ja kaitseb seda juhatuses, põhjendades veenvalt oma seisukohti.

Teadmised:

- 1) läbirääkimistehnikad;
- 2) strateegiline planeerimine;
- 3) riskide juhtimine;
- 4) esinemistehnikad.

Hindamismeetod(id):

Esitleb kokkuvõtvalt üldise strateegiaga kooskõlas olevat terviklikku ekspordiplaani.

B.2.5 Müügivõrgu juhtimine: Müügivõrgu loomine

EKR tase 7

Tegevusnäitajad:

1. Kasutades infot sihtturu eripära kohta, töötab välja sihtturule ja firma eesmärkidele sobiva distributsioonistrateegia, valides otseseid ja/või kaudseid müügikanaleid.
2. Turu-uuringute alusel ning lähtudes regioonide, sektorite ja edasimüüjate spetsiifikast ja potentsiaalst määrab regionaalsed müügipiirkonnad ja koostab müügitegevuste eelarved piirkondades.
3. Lähtudes ettevõtte võimalustest selgitab välja ja kinnitab partneritele esitatavad kriteeriumid koostöös firma võtmeisikutega.
4. Peab läbirääkimisi võtmepartneritega, valmistab ette ja sõlmib koostöölepinguid.
5. Vastavalt ettevõtte võimalustele ja kokkulepetele partneritega loob raporteerimis- ja informeerimissüsteemi.
6. Hoiab ja juhib partnersuhteid võtmeklientidega vastavalt võtmeklientide seatud eesmärkidele.
7. Lähtudes valdkonna eripärast, ettevõtte vajadustest, koostööpartneritest, keskkonna eripärast jne juhib müügivõrgu ehitamist ja võtab vastu otsuseid riskide maandamiseks ning müügivõrgu tasakaalustamiseks.

Teadmised:

- 1) müügivõrgu strateegiline planeerimine ja juhtimine;
- 2) läbirääkimisstrateegiad;
- 3) võtmeklientide suhete juhtimine (KAM);
- 4) eetilise ettevõtluse põhimõtted.

Hindamismeetod (id):

Distributsiooniplaani esitlemine ja partneri profiilikirjeldus, simulatsioon, juhtumi lahendamine.

B.2.6 Müügivõrgu juhtimine: Müügivõrgu juhtimine ja haldamine

EKR tase 7

Tegevusnäitajad:

1. Toetudes eelnevale statistikale ning eesmärkidele lepib kokku müügimeeskonnaga tulemus- ja tegevuseesmärgid (kõlastuskäikude arv, uued/vanad kliendid jne).
2. Vastavalt ettevõtte eesmärkidele määrab ja kehtestab müügitehingute reeglid (sh hinnapoliitika, tarnetähtajad, osamaksed, ettemaksed, garantiitingimused jne) ja jälgib nende täitmist.
3. Arvestades turundusplaanis ette nähtud ning ka erakorralisi tegevusi/olukordi koordineerib ja konsolideerib erinevatele regioonidele, toodetele või kliendigruppidele suunatud müügikampaaniaid.
4. Vastavalt turule ja turuolukorrale loob müügimeeskonnale tulemusele orienteeritud müügitööstuse toetamise strateegiat (preemiad, tulemustasu jne).
5. Küllastab vajaduse korral (esindusfunktsioon, strateegilised muudatused, olulised läbirääkimised, olukorra kaardistamine jne) müügiesindajaid, edasimüüjaid ja kliente.
6. Kasutades ekspordimüügijuhtidelt ja erinevatest allikatest saadud informatsiooni analüüsib turgudel toimuvat ja võtab vastu otsuseid vajalike muudatuste tegemiseks.

7. Müügitulemuste põhjal raporteerib müügiseisust juhatusele.	
Teadmised: 1) meeskonna juhtimine; 2) müügijuhtimine; 3) tarneahela juhtimine.	
Hindamismeetod (id): Juhtumi lahendamine.	
B.2.7 Müügivõrgu juhtimine: Müügitoe kujundamine	EKR tase 7
Tegevusnäitajad: 1. Koordineerib ja vastavalt vajadusele tutvustab toodetega seonduvaid nõudeid ja väärtuseid. 2. Võttes aluseks reaalsed vajadused, tagasiside ja müügitulemused ning ettevõtte strateegia määrab koolitusvajadused, kinnitades koolitusmaterjalidele fookuse ja kooskõlastades koolitusmaterjali.	
Teadmised: 1) presentatsiooni koostamise ja esitlemise alused; 2) müügijuhtimine.	
Hindamismeetod(id): Presentatsiooni esitus ja juhtumi lahendamine.	
B.2.8 Müügivõrgu juhtimine: Tulemuste monitoorimine ja edasiste tegevuste planeerimine	EKR tase 7
Tegevusnäitajad: 1. Kogub perioodiliselt kokku müügiaruanded, teostab nende koondanalüüsi ja tutvustab seda juhatusele ning vajaduse korral algatab uued projektid või muudab olemasolevaid müügiplaani täitmiseks. Vajaduse korral algatab müügiplaani muutmise. 2. Vastuolude tekkimisel erinevate valdkondade vahel teeb juhatusele ettepanekuid nende lahendamiseks. 3. Lahendab müügimeeskonna-siseseid vastuolusid.	
Teadmised: 1) konfliktide lahendamine; 2) tulemusjuhtimise alused.	
Hindamismeetod(id): Juhtumi lahendamine.	
B.2.9 Turu-uuringute koostamine	EKR tase 7
Tegevusnäitajad: 1. Võttes aluseks informatsioonivajaduse turgude ja toodete kohta koostab uuringu lähteülesande ja püstitab eesmärgi. 2. Kooskõlastab ekspordimüügijuhi esitatud uuringuplaani ning analüüsides töö mahtu kinnitab uuringu vastavuse lähteülesandele. 3. Vajaduse korral koordineerib turu-uuringu teostamist, tagades lähteülesandest kinnipidamise ning jagades meeskonnale erinevad tööülesanded. 4. Analüüsib turu-uuringute sisu ning tulemusi, infot toodete, turgude ja tarbija kohta (nt mahud, konkurentsitingimused, eripärad, regulatsioonid, ostuotsuse tegemine jne), teeb kokkuvõtte ning võtab vastu otsuseid edasise tegevusplaani teostamiseks.	
Teadmised: 1. turu-uuringute tüübid, koostamise ja korraldamise viisid; 2. statistika alused; 3. uuringu planeerimine.	
Hindamismeetod(id): Juhtumianalüüs (tur-uuringute analüüs).	
B.2.10 Logistika planeerimine	EKR tase 7
Tegevusnäitajad:	

1. Võttes aluseks ekspordi-müügi juhi ettepanekud logistika korraldamiseks, planeerib tarneahela ja vajalikud finantsid ning teeb ettepanekuid lao ja logistika optimeerimiseks.
2. Valides välja optimaalseima lahenduse, hangib logistikateenused ja sõlmib teenusepakkujatega raamlepingud.
3. Arvestades tarnetingimusi sõlmib kindlustuse raamlepingud.
4. Võttes arvesse saadud tagasisidet kaupade transpordi kvaliteedi ja kiiruse kohta teeb vajaduse korral juhtkonnale ettepanekuid muudatuste tegemiseks.
5. Orienteerub tolliregulatsioonides ja -formaalsustes, võttes vastu otsuseid, vajaduse korral allkirjastades tollidokumente oma pädevuse piires või andes volitusi meeskonnaliikmetele.
6. Suuremate kahjujuhtumite korral suhtleb kahjukäsitlejaga, juristiga jne, lähtudes ettevõtte huvidest ja eesmärkidest.
7. Võttes aluseks müügiprognoosid seab tootmisele prioriteedid tootmismahtude osas.
8. Vastavalt vajadusele suunab ja mõjutab firmasisesed sisseostu, tootearenduse ja tootmisega seotud tegevusi.

Teadmised:

- 1) logistika alused (sh lao optimeerimine, tarkvara ja arvestus);
- 2) kaubatundmise alused;
- 3) logistikateenuse pakkujad;
- 4) tollilaod ja -regulatsioonid;
- 5) välisregulatsioonid;
- 6) veosekindlustuse põhimõtted;
- 7) rahvusvahelise kaubanduse alused;
- 8) tolliõiguse alused;
- 9) kahjukäsitluse alused;
- 10) varude juhtimise alused;
- 11) laomajanduse alused.

Hindamismeetod (id):

Test (regulatsioonide kohta), juhtumi lahendamine.

B.2.11 Ekspordiga seotud juriidika

EKR tase 7

Tegevusnäitajad:

1. Kasutades kättesaadavaid infoallikaid (nt konsultandid, agendid, ekspordi-müügi juhid jne) analüüsib sihtturgude spetsiifilisi, regulatiivseid (sh maksud) ja kultuurilisi eripärasid ning koostöös juriidilise ja finantsosakonnaga teeb vajalikud ettevalmistused toodete/teenuste turule kohandamiseks.
2. Hoiab end kursis peamiste toote- ja teenustegruppide regulatsioonidega (nt rahvusvahelised standardid, turvanõuded, tootevastatusnõuded jne).
3. Hoiab end kursis ekspordi logistika ja juriidikaga seonduvates toimingutes ning tunneb INCOTERMS-põhimõisteid.
4. Koostöös sihtriigi ja Eesti juristidega valmistab ette lepingud vastavalt vajadustele ja nõudmistele.
5. Vastavalt ettevõtte sisekorra eeskirjades kehtestatud nõuetele sõlmib ja allkirjastab lepingud partneritega.

Teadmised:

- 1) rahvusvahelise juriidika alused;
- 2) tarneklauslid (INCOTERMS);
- 3) infokanalid rahvusvaheliste standardite ja regulatsioonide kohta;
- 4) rahvusvahelise kaubandusõiguse alused;
- 5) rahvusvahelist kaubandust reguleerivad välislepingud ja seadused;
- 6) rahvusvahelise maksunduse alused ja sihtriikide maksusüsteemid;
- 7) rahvusvaheline lepinguõigus.

Hindamismeetod(id):

Test.

B.2.12 Turundus ja müük välisturgudel sh. messidel osalemine

EKR tase 7

Tegevusnäitajad:

1. Kogutud informatsiooni ja ettepanekute põhjal, võttes arvesse ettevõtte põhistrateegiat ja eesmärgi, koostab koostöös turundusosakonnaga turundusstrateegia ja tegevusplaani ning tutvustab ja kaitseb seda juhatuses, põhjendades oodatavat mõju.
2. Lähtudes turundusstrateegia eesmärkidest ja tegevusplaanis ettenähtud tegevustest koostab koostöös finantsjuhiga konsolideeritud turunduseelarve.

3. Vajaduse korral ja turundusstrateegiast lähtudes peab läbirääkimisi ja sõlmib koostöölepinguid koostööpartneritega (kohalikud ja välispartnerid).
1. Lähtudes turundusstrateegia ja tegevusplaani eesmärkidest arendab aktiivset koostööd partneritega.
 2. Vastavalt ettevõtte siseinfokanalitele edastab teistele osapooltele infot turundusest ja saavutustest välisurgudel.
 3. Lähtudes ettevõtte ja turundusstrateegia eesmärkidest ning vajadustest viib läbi suhtekorraldust, kasutades ettevõtte ressursse või väliseid suhtekorraldusagentuure või lobby-organisatsioone.
 4. Koostöös turundusega vastutab kodulehe sõnumi sobivuse eest sihtturgudele, teeb ettepanekud täiendusteks/ uuendusteks ning monitoorib tulemusi.
 5. Kogudes informatsiooni ekspordijuhtidelt, koostööpartneritelt, veebist jne koostab konkurentsianalüüsid ning juhib konkurentide jälgimist, jagades informatsiooni organisatsioonis vastavalt vajadustele.
 6. Juhib ja osaleb suurematel kampaaniatel ning reklaami- ja turundusürituste planeerimisel vastavalt turundusstrateegia eesmärkidele.
 7. Vastavalt vajaduse osaleb kliendikohtumistel.
 8. Lähtudes turundusstrateegiast püstitab messil osalemise eesmärgid koos müügijuhtide ja partneritega ning määrab messi projektijuhi ja käivitab projekti.
 9. Arvestades kohalike partnerite ja agentuuri arvamusega kinnitab messil osalemise kontseptsiooni (kujundus, reklaammaterjalid, meeskond, tööviis, ajakava jm).
 10. Koostab messi eelarve, lähtudes turunduseelarvest, turundusplaanist ja messiteenuste pakkumistest.
 11. Komplekteerib messimeeskonna ja koostab messi töögraafiku vastavalt meeskonnaliikmete, partnerite ja vajaduse korral ajutise abipersonali võimalustele.
 12. Vastutab messi kommunikatsiooni eest, korraldades agentuuride abil messireklaami, valmistades ette messikataloogi jms.
 13. Vastavalt vajadusele osaleb isiklikult messidel, kohtumistel ja läbirääkimistel võtmeklientide ja partneritega.
 14. Vastavalt vajadusele vastutab messiseminari ettekannete läbiviimise, teema ja sisu määramise ning sobivate sise- või väliseksperptide leidmise eest.
 15. Analüüsib messil osalemist ja annab sellele hinnangu, lähtudes messi ja turunduse eesmärkidest, tagasisidest, uute kontaktide loomisest, müügitulemustest jms.

Teadmised:

- 1) tarbija ja tarbijatrendid;
- 2) muutuste juhtimine;
- 3) strateegiline juhtimine;
- 4) strateegiline planeerimine;
- 5) turundusstrateegia;
- 6) finantsjuhtimine;
- 7) läbirääkimise tehnikad
- 8) projektijuhtimine;
- 9) suhtekorralduse põhimõtted;
- 10) turukommunikatsiooni põhimõtted;
- 11) turuanalüüsi meetodika;
- 12) turundusanalüüsi põhimõtted;
- 13) kasumianalüüsi põhimõtted;
- 14) analüüsiprotsesside juhtimine;
- 15) messiturunduse eripärade teadmine;
- 16) tasuvusanalüüs;
- 17) presentatsiooni koostamise ja esitlemise alused;
- 18) esinemistehnikad;
- 19) ideede müügi alused;
- 20) tulemuslikkuse analüüs.

Hindamismeetod:

Juhtumi lahendamine/praktiline töötuba.

B.2.13 Müügijärgne (after sales) teenindamine

EKR tase 7

Tegevusnäitajad:

1. Lahendab raskeid ja/või juriidiliselt keerukaid kliendipretensioone, mille tagajärjeks võib olla olulise kliendi kaotamine, vastavalt tekkinud olukorrale ja vajadusele.

2. Analüüsib vajadusi ja teeb ettepanekuid klienditoesüsteemi (nt CRM, kõnekeskus, interneti teenindus vms) loomiseks ja täiendamiseks vastavalt ettevõtte strateegiale.

Teadmised:

- 1) võlaõigus ja selle põhimõtted;
- 2) toote- ja tootjavastutus;
- 3) CRM ja KAM alused;
- 4) protsesside juhtimine.

Hindamismeetodid:

Juhtumi lahendamine.

B.2.14 Juhtimine

EKR tase 7

Tegevusnäitajaid:

1. Võttes aluseks ettevõtte ekspordistrateegiat, varasemaid müügitulemusi, turutrende, konkurentide tegevusi jms korraldab tasuvus- ja teostatavusanalüüsi (feasibility study) ning selle alusel osaleb toote tootearenduse prioriteetide seadmises ja sisendi andmises.
2. Planeerib müügimeeskonna struktuuri ja rollijaotuse lähtuvalt ettevõtte strateegiast
3. Koostab ametikohtade kirjeldused ja ametijuhendid vastavalt müügiosakonna struktuurile ja rollijaotusele.
4. Osaleb müügimeeskonna liikmete valiku- ja värbamisprotsessis vastavalt ettevõtte värbamispoliitika eesmärkidele.
5. Korraldab uue liikme sisseelamisprogrammi, määrates mentori või tugiisiku, leppides kokku sisseelamis-, toote- ja muud vajalikud koolitused.
6. Lähtuvalt ettevõtte eesmärkidest seab meeskonna liikmetele isiklikud eesmärgid, aitab koostada tegevuskava, jälgib nii tegevuste elluviimist kui ka tulemuste saavutamist ning annab meeskonnale tagasisidet tegevuste korrigeerimiseks.
7. Motiveerib meeskonnaliikmeid tunnustades, toetades ja tagasisidestades.
8. Korraldab arenguveestlusi ja suunab meeskonnaliikmete karjääriarengut, koostades igale liikmele tema arenguplaani, lähtudes ettevõtte strateegiast ning isiklikest arenguvajadustest.
9. Loob ja rakendab ekspordiosakonna juhtimis- ja seiresüsteemi, korraldades koosolekuid, jälgides müügitulemusi, aruanded, plaane jne.

Teadmised:

- 1) tootearenduse alused ja protsessid;
- 2) meeskonnajuhtimine;
- 3) strateegilise juhtimise alused.

Hindamismeetod:

Test

KUTSET LÄBIVAD KOMPETENTSID

B.2.15 Ekspordijuht, tase 7 kutset läbiv kompetents

EKR tase 7

1. On algatusvõimeline, kohaneb muutuvate oludega, tegutseb enesekindlalt ilma välise juhendamiseta ning võtab vastutuse projektide, tegude ja inimeste eest, langetab kiireid ja selgeid otsuseid ka mittetäieliku info alusel (ka riskid ja riski sisaldavad otsused).
2. Loob alluvatele arenguvõimalusi ja juhendab neid nende töö tegemisel, motiveerib, märkab ja tunnustab teiste panust.
3. Näeb organisatsiooni tulevikupotentsiaali ja lähtub oma tegevuses kaugematest eesmärkidest ja organisatsiooni huvidest tervikuna; planeerib ressursse ülesannete täitmiseks.
4. Jõuab keerukate probleemide tuumani, saab aru, kuidas üks probleem on suurema süsteemi osa, tuleb toime konfliktidega.
5. Loob töötava kontaktidevõrgustiku nii organisatsiooni siseselt kui ka väliselt, saavutab teiste selge nõustumise ning pühendumuse läbi veenmiste ja läbirääkimiste.
6. Teeb ettekandeid ja esineb avalikkuse ees enesekindlalt ja oskuslikult, kasutades kõrgel tasemel arvutiprogramme ja esitlustehnikat.
7. Peab tähtsaks eetilisi tõekspidamisi ja väärtusi, näitab üles tegude ja sõnade ühtsust.

Teadmised:

- 1) riigikeel tasemel C1;
- 2) vähemalt ühe võõrkeeleskus tasemel C1 ja teise võõrkeeleskus B1;
- 3) kultuuridevaheline kommunikatsioon;
- 4) suhtlemispsühholoogia alused;
- 5) meeskonnajuhtimise alused;
- 6) läbirääkimistehnikad.

Hindamismeetod(id):

Läbivaid kompetentse hinnatakse integreeritult kõigi teiste kutsestandardis toodud kompetentside hindamisega.

C-osa ÜLDTEAVE JA LISAD

C.1 Teave kutsestandardi koostamise ja kinnitamise kohta ning viide ametite klassifikaatorile

1. Kutsestandardi tähis kutseregistris	14-07062012-04/1k
2. Kutsestandardi koostajad	Allan M. Pettai, Harju Elekter AS Anu-Maaja Pallok, EAS Anu-Mall Naarits, Marketingi Instituut Juhan Bernadt, Ekspordiakadeemia Peter Gornischeff, Eesti Kaubandus-Tööstuskoda Sirje Potisepp, Eesti Toiduainete Liit Tiina Truuväärt, EAS
3. Kutsestandardi kinnitaja	Äriteeninduse ja Muu Äritegevuse Kutsenõukogu
4. Kutsenõukogu otsuse number	10
5. Kutsenõukogu otsuse kuupäev	07.06.2012
6. Kutsestandard kehtib kuni	06.06.2017
7. Kutsestandardi versiooni number	1
8. Viide Ametite Klassifikaatorile (ISCO 08)	1221 Müügi- ja turundusjuhid
9. Viide Euroopa kvalifikatsiooniraamistikule (EQF)	7

C.2 Kutsenimetus võõrkeeles

Inglise keeles	Area sales manager, level 7
----------------	-----------------------------

C.3 Lisad

Lisa 1 [Tööosad ja tööülesanded](#)

Lisa 2 [Kutsealased terminid](#)

Lisa 3 [Arvuti kasutamise oskused](#)

Lisa 4 [Keelte oskustasemete kirjeldused](#)