

職能單元代碼	KRM4R0878v3
職能單元名稱	供應商管理
領域類別	行銷與銷售/零售與通路管理
職能單元級別	4
工作任務與行為指標	<p>一、 開發及管理供應商</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 依據公司政策，建立供應商績效指標 2. 評估及新供應商在商品類別下，有能力符合績效指標 3. 與供應代理商發展合作關係 4. 依據績效指標監測現有供應商績效 5. 依據公司政策，終止不符績效指標之現有供應商的合作關係 <p>二、 協調及管理供應之商品</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 依據公司政策及流程，與供應商協調及安排準備工作及與相關人員溝通 2. 依據公司政策授權特殊訂價安排及客戶付款合約以及和相關員工溝通 3. 監測供應商紀錄和存貨正確及在需要時清楚採取適當行動。 4. 識別影響供貨的市場因素並和相關人員溝通 5. 製作完整與商議的正確紀錄，且在指定時間內通知相關人員 6. 當供應被指出潛在及真正的問題時，立即採取改正行動 7. 依據管理員、員工及顧客回應，來分析、評估及調整存貨類別及供應來源 <p>三、 監測商業品質管制</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 依據法令要求、客戶需要及公司政策來確認供應商貨物的品質標準 2. 貨物在供應製造及運送過程中之品質監測 3. 商品回報數量與目標數量對照之紀錄及分析
職能內涵 (S=skills 技能)	<ul style="list-style-type: none"> • 分析及解決問題技能 • 溝通及人際技能 • 讀寫技能
職能內涵	<ul style="list-style-type: none"> • 產業及公司資訊

(K=knowledge 知識)	<ul style="list-style-type: none"> 零售業相關法令政策要求及零售行業有關實務條款 相關公司政策及程序方面
說明與補充事項	<ul style="list-style-type: none"> 績效指標包含： <ul style="list-style-type: none"> 商品類別 執行能力 價格 獲利率 品質 服務 供應商可信度 談判過程也許包含： <ul style="list-style-type: none"> 最大化獲利策略 交易條件 價格安排也許包含： <ul style="list-style-type: none"> 貨到付款 支票 信用卡 發票 商品及服務稅 市場因素也許包含： <ul style="list-style-type: none"> 流行趨勢 商品可用性 銷售表現 法律要求也許包含： <ul style="list-style-type: none"> 執照、專利及版權 訂價程序，包含商品及服務稅要求 消費者法令