

مهندس کایمیز فروزان

مدیر بذر، تحقیقات و آموزش

شرکت توسعه کشت دانه های روغنی



ابزار تولید بذر

(پست‌های کلیدی یک شرکت بذری)

شما به افراد بیشتری در هر حوزه نیاز خواهید داشت. اگر شما، تازه کار خود را آغاز کرده‌اید و یا شرکتی کوچک هستید (مثلا در هر فصل زراعی ۵۰۰ تن یا کمتر بذر می‌فروشید) لازم است حداقل وظایف کلیدی زیر را پوشش دهید.

برنامه ریزی استراتژیک دراز مدت:

این بخش از وظایف مدیر عامل است که باید توسط تیم مدیران خود آنرا اجرایی نماید.

مدیریت تولید:

اصولا این وظیفه باید توسط مدیر عامل و مدیر تولید پوشش داده شود در این بخش، حمایت از پروژه‌های خاص نیز انجام خواهد شد (نظیر پروژه پوشش دار کردن بذور).

تولید:

این قسمت توسط مدیر تولیدی که تیمی حرفه ای با اطلاعات کافی را در اختیار دارد هدایت می‌شود. در بعضی از شرکت‌ها مدیر عامل این کار را آغاز می کند ولی این کار وقت زیادی از مدیرعامل را برای مدیریت خواهد گرفت لذا استفاده از سایر افراد واجد شرایط نتیجه بهتری خواهد داد.

یکی از اصلی‌ترین شروط موفقیت یک مجموعه بذری همانند هر شرکتی آن است که یک تیم کاری مناسب با جایگیری صحیح در پست‌های مناسب، کارها را به جلو ببرند.

Jim Collins که نویسنده‌ای فعال در زمینه مسایل اقتصادی در ایالات متحده آمریکا محسوب می‌شود کتابی با نام از خوب تا عالی (Good to great) را به رشته تحریر در آورده و در آن برای تشریح یک تیم تجاری خوب شرکت را به یک اتوبوس تشبیه کرده و باید افراد مناسب در آن اتوبوس سوار شوند و بعد راننده باید مطمئن شود که هر فرد در صندلی مخصوص به خودش نشسته است. در حقیقت فعالیت‌های تجاری مانند یک سفر سخت می‌باشد مهم آن است که چه کسی در این سفر با شما خواهد بود. آیا آنها وظیفه درستی دارند و آیا می‌توانند شما را تا مقصد همراهی کنند. اگر لیست شرکت‌های ناموفق را بررسی کنید ملاحظه می‌کنید که در اکثر این شرکت‌ها رهبران آنان تصمیمات اشتباهی در مورد تیم کاریشان گرفته اند. ایجاد یک تیم کاری مناسب مهمترین وظیفه یک رئیس می‌باشد. اما این مسئله در مورد یک شرکت بذری به چه صورت است؟ چه پست‌های اصلی باید برای یک شرکت در نظر گرفته شود؟ بهترین راه استفاده از چک لیست رشد شرکت بذری است که در شماره قبلی به آن اشاره شد. این ابزار به پست‌هایی که در یک شرکت بذری به آن نیاز داریم اشاره نموده است. بی‌شک وقتی شرکت شما بزرگتر شد

طراحی بازار و بازاریابی:

برای شرکت‌های بزرگ معمولاً این حوزه، کاری تمام وقت محسوب می‌شود ولی برای شرکت‌های کوچک که معمولاً برای پرداخت حقوق به افراد به عنوان یک کار تمام وقت با مشکل مواجه‌اند سیاست‌های دیگری باید اتخاذ نمود. به هر حال این امر تخصص، مهارت، کار مداوم و تمرکز ویژه بر روی مشتریان را طلب می‌نماید. بهترین شرکت‌ها از ابتدای کار بر روی این اصل تمرکز می‌کنند، زیرا بسیار مهم است تا یک فرد خوب و مناسب برای این پست انتخاب شود. در صورت انتخاب مطلوب، شرکت به سرعت سیر صعودی خود را طی خواهد نمود. بهتر است تا در اسرع وقت و به محض آنکه به مقادیر مناسبی از تولید بذر با کیفیت رسیدید به فکر استخدام یک فرد مسئول در این حوزه به صورت تمام وقت باشید. این فرد و گروهش، روش کار و نحوه مدیریت عوامل فروش بذور، مدیریت بسته بندی محصولات، عملیات توزیع، مدیریت مجموعه‌های کاری، تهیه مواد آموزشی برای مشتریان؛ هماهنگی برگزاری روز مزرعه، ارزیابی و ایجاد سایت‌های ترویجی، بازدید از نحوه کار فروشندگان در طی فصل، برنامه‌ریزی برای سایر برنامه‌های تبلیغی مانند تبلیغات رادیویی، مذاکره با مشتریان و ثبت نیازها و تامین آنها، به بهترین شکل کار نزدیک با مدیر عامل و مدیر مالی جهت تعیین قیمت‌ها طرح‌های تولید و توسعه برای پایداری و رشد فروش را برعهده دارد.

امور مالی:

برای هدایت و رفع نیازهای مالی وجود یک حسابدار در شرکت لازم است ولی این فرد می‌تواند به صورت نیمه وقت به کار گرفته شود زیرا به هر حال جریان مالی شرکت و اطلاعات مربوطه باید به خوبی مدیریت شود. فرد منتخب باید اطلاعات جامع برای جمع‌بندی مالی شرکت داشته باشد. جذب یک جمع‌دار نیز برای

شرکت توصیه می‌شود. می‌بایست از کسی استفاده نمود که با رایانه آشنایی داشته و بتواند حساب‌ها را کنترل و درآمدها و پرداخت‌ها را مدیریت نماید.

مدیریت نمودن حساب‌ها، آنالیز نتایج، بودجه‌بندی، نگهداری اطلاعات فروش و... از کارهای حیاتی است و باید به آن توجه ویژه نمود. این کار باید توسط یک کارشناس مالی انجام شود اگر فرد منتخب دارای اطلاعات مدیریت مالی باشد به مراتب ارجح است وگرنه این کار باید توسط سایر مدیران ارشد مدیریت شود. در این راستا یک جمع‌دار که در کار خود خبره است می‌تواند در این امور به آنها کمک نماید. به هر حال شما به فرد مسئول در حوزه مالی به صورت تمام وقت و یا نیمه وقت نیاز دارید.

در حوزه مالی شما می‌توانید از ابتدا افراد خبره را جذب کنید و یا از یک تیم کاری متشکل از افراد با مسئولیت‌های مختلف به صورت نیمه وقت استفاده نمایید. در این رویه لازم است تا مسئولیت‌ها به طور مشخص تعریف شود و مدیر عامل وظیفه نظارت عالی را برعهده گیرد. از آنجایی که با بازاریابی خوب، یک شرکت به سرعت رشد می‌کند لازم است تا پس از رشد مطلوب شرکت یک کارشناس مالی تمام وقت جذب نمود.

مدیریت منابع انسانی:

این پست تا زمانی که شرکت شما به اندازه کافی بزرگ نشده ضرورتی ندارد، در این حالت کلیه وظایف مربوطه می‌تواند توسط مدیران ارشد هدایت و مسئولیت‌های عمومی مدیریت منابع انسانی مانند سیاست‌های جایگزینی نفرات و... می‌تواند توسط مدیرعامل مدیریت شود.

فعالیت‌های توسعه‌ای، حمایت‌های حوزه کشاورزی:

این بخش توسط کارکنان بخش تولید قابل هدایت است.

بخش IT:

تا زمانی که شرکت به اندازه کافی بزرگ نشده احتیاجی به یک مسئول تمام وقت نیست و استفاده از امکانات برون سازمانی بهترین گزینه است.

مدیریت امکانات:

مدیریت انبارها و فراوری می‌تواند توسط کارکنان تولید مدیریت شود و مدیریت فضای اداری توسط کارکنان قابل مدیریت است.

سیاست گذاری و تنظیم بازار:

در محدوده حوزه اختیارات مدیر عامل است.

چارت توصیه شده مدیران ارشد یک شرکت بذری

