# 最新渠道管理拓展专员(17篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-07-29

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧渠道管理拓展专员篇一1、负责公司渠道的开发及推广，达成合作意向，推广房联宝...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**渠道管理拓展专员篇一**

1、负责公司渠道的开发及推广，达成合作意向，推广房联宝app;

2、整合中介资源，每月完成与中介公司的签约单量，完成拓展目标;

3、负责市场各个门店的维护工作，重点项目的集中推广，邀约中介与公司房联宝项目的转介工作等;

4、负责所在市场信息的收集及竞争对手的分析;

5、定期维护客户，为其提供最优方案，建立良好客户关系并能准确把握客户动态。

任职要求：

1、有房地产销售经验及客户资源者优先;

2、有较强的市场开拓能力与渠道建设能力，有团队精神、执行能力强;

3、有责任心，能承受较大的工作压力。

**渠道管理拓展专员篇二**

职责：

1、根据公司营销策略，制定招商计划，并进行目标分解;

2、接洽加盟客户事宜，负责前期接待、业务谈判，后续运营交接等工作安排;

3、维护客户关系、确保招商合同签订与履行;

4、收集辖区市场信息，并及时反馈，记录经销商信息，建立信息档案;

5、分析市场动态，撰写分析报告;

6、新产品上市推广销售计划;

7、完成领导交办的其他工作。

任职要求：

1、市场营销相关专业优先，有驾驶证者优先考虑

2、一年以上相关销售工作经验，具有市场营销专员从业经验者优先;

3、具有较强的规划、分析能力和创新意识，对产品和数据运营敏感 , 思维清晰而有条理;

4、良好的沟通、协调能力，表达能力强，突出的执行能力;

5、良好的职业素质和敬业精神。

**渠道管理拓展专员篇三**

职责：

1、在拓展经理的带领下，拓展各自区域空白市场，搜索意向客户资源，开发新客户;

2、协助拓展经理开展所辖区域内的管理，包括：商场客情维护、业务谈判、销售管理、回款催收、处理客户投诉等项工作，重大事件及时上报;

3、协助拓展经理对公司加盟客户的服饰产品营销策略、促销活动规划和落实执行实施;

4、及时了解、分析竞争对手的情况，制定竞争策略。

岗位要求

1、大专或以上学历，一年以上知名服装品牌市场营销工作经验(没有相关工作经验请勿投);

2、具区域市场管理经验，熟悉湖北市场，熟悉品牌的运作管理、善于沟通、培训与激励员工;

3、一定的区域市场拓展能力，具有一定的市场资源网络。

**渠道管理拓展专员篇四**

职责

1、根据公司战略及行业趋势方向，配合业务线目标需求挖掘和开发新的销售平台或者渠道;

2、维护好已有的第三方海外平台，沟通解决账号或渠道的认证等问题，对潜在目标市场平台调研分析，形成报告并立项确认合作;

3、在开拓的平台上申请新账号，为公司销售完成率提供平台保障。

任职要求：

1、有1年以上同岗位经验，cet6级以上水平，具备电商b2c或者传统渠道管理经验优先;

2、熟悉跨境电商运营机制，逻辑思维较强;

3、沟通能力较好，能根据业务目标拆解并进行市场规划;

4、具备探索精神，有发现和解决问题的能力，抗压能力和学习能力较强。

**渠道管理拓展专员篇五**

职责：

1. 负责空白市场开发与管理，开发意向加盟客户和潜在加盟客户;

2. 负责所管辖地区市场新加盟客户的确认，以及合同完成后的后期跟踪与其它部门衔接服务工作;

3. 负责所有加盟意向客户资料的收集、整理，并建立档案;

4. 负责建立被开发地区相同行业品牌专卖店和户外店的分布平面图，并存档。

任职要求：

1. 有良好的行为举止和个人职业素养;

2. 有一年及以上的市场开发和品牌扫街经验(有服装品牌经验者优先);

3. 能适应长时间的出差;

4. 工作能高标准高质量地去完成;

5. 要具有团队意识和团队精神;

**渠道管理拓展专员篇六**

职责:

1、主要针对海外地产客户的渠道资源开发拜访;

2、负责区域内软新客户资源开发及谈判;

3、根据市场营销计划,制定区域内销售及拓展策略，实现本区域的市场销售 目标;

4、负责区域客户关系的开发与维护，发掘新客户，组织执行销售策略;

5、负责辖区市场信息的收集及竞争对手的分析;

6、建立顺畅的客户沟通渠道，主持客户的业务谈判及成交，落实客户货款的回收，创建长期、良好、稳固的区域客户关系。

任职要求：

1、大专及以上学历;年龄在20至35岁之间，形象气质佳;

2、有一年以上市场营销工作经验，有海外房产经验者优先;

3、具备一定的专业知识，熟悉项目制作流程，熟练操作office办公软件和基本的photoshop软件操作能力;

4、成熟的销售、沟通技巧，亲和力强，良好的团队合作精神;

**渠道管理拓展专员篇七**

职责：

1、通过电话向意向客户介绍活动详情并添加客户微信;

2、搜集新客户信息;

3、积极跟进客户参赛意向及协助客户报名;

4、在线解答客户各种疑问;

5、配合公司完成各项计划及销售业绩目标;

任职资格：

1、26-38周岁，口齿清晰，大专及以上学历，有销售经验优先;

2、积极主动，乐观外向、品行端正、能吃苦耐劳;

3、具有较强的团队精神，具有较好的语言表达能力，善于与人沟通和交流并有较强的学习能力;

**渠道管理拓展专员篇八**

职责：

1、根据本部门业务拓展指标计划、安排，完成相关工作。

2、组织地面推广活动、产品推广和业务推介会。

3、负责辖区内客群渠道资源的开发。

4、建立及维护客群关系。

5、完成部门领导交代的其他工作内容。

任职资格：

1、有业务拓展或销售经验优先。

2、学习能力强，能够快速的接受并适应新生事物。

3、对口腔医疗行业有浓厚的兴趣，具备很强的沟通能力。

4、有较强的市场渠道开拓能力，能维护现有客户及挖掘潜在客户，有客户资源者优先。

**渠道管理拓展专员篇九**

职责：

1、负责美购平台推广工作(小程序、h5、app均可)，能独立的制定市场推广策略，通过市场推广获得注册量来提升收入目标;

2、负责产品的商务合作，通过商务合作为产品带来注册用户;

3、推广渠道数据监控和反馈跟踪，对推广数据进行分析，有针对性调整推广策略;

对竞品投放策略进行分析，分析行业的最新动态，能及时掌握竞品最新的推广方式，根据最新的市场情况做市场推广计划。

任职要求：

1、2年以上市场推广经验，有竞品推广经验者优先;

2、有丰富独到的流量获取经验，具有流量管理对外合作、项目洽谈和项目推进的工作经验;

3、熟悉移动互联网行业，有丰富的渠道合作资源，熟练掌握移动端推广的各种合作方式，资源整合能力强，有银行商城对接、电信运营商资源整合、航空公司等渠道合作经验的优先;

4、商务沟通能力强，善于拓展新渠道，目标感强，对数据敏感，逻辑思维能力强，有团队合作精神，抗压能力强。

**渠道管理拓展专员篇十**

职责：

1、基于公司线上微信群维护客户，分享产品，推广平台，引导客户需求, 建立合作关系;

2、区域推广以及销售;

3、负责在微信群内定期输出相关专业内容，同步产品活动信息，策划活动，促进社群活跃度;

4、根据市场战略，负责与合作伙伴的关系建立、巩固与维系;

5、负责用户商务信息的收集、整理、分类，开发潜在客户，跟进现有业务合作伙伴;

6、及时了解客户需求，协调资源处理，提高客户满意度;

7、参与公司商务活动的筹备与执行，做好活动中与客户的沟通互动及售后服务;

8、协助公司领导及其他部门的相关工作;

任职资格：

1、专科及以上学历;

2、1年以上地域推广和销售经验;

3、良好的亲和力、语言组织能力和人际沟通能力;

4、熟练使用office办公软件;

5、形象良好、性格开朗、责任心强、应变抗压能力强;

6、有网络推广工作经验者优先。

**渠道管理拓展专员篇十一**

职责：

1) 负责目标区域的客户拓展与维护，并按时完成销售目标;

2) 负责协助上级整合团队和外部资源进行销售活动的策划与执行;

3) 负责快速有效地解决客户的咨询及反馈，做好售后服务工作，提高客户满意度;

4) 负责配合公司政策，收集市场信息和客情变化，及时向上级经理反馈并提出有效的建议;

岗位要求：

1) 学历不限、专业不限;

2) 1年以上销售经验，具有大宗批发销售，零售，电商行业背景者尤佳;

3) 具有很强的业务推广及商务谈判能力，良好的沟通协调能力，可以在较大的工作压力下独立工作;

4) 积极乐观、充满激情、吃苦耐劳、具备快速的学习和适应能力。

**渠道管理拓展专员篇十二**

职责：

1.根据市场及工作具体需要进行市场推广活动的策划并制定活动方案;

2.在指定区域范围内，获取家长信息，推广品牌，负责地推活动咨询量及渠道咨询量的创造;

3.负责市场推广所需的资料以及礼品等制度及采购，并做好市场推广的活动预算，控制活动成本;

4.负责学校、社区等线下合作机构的开发和洽谈;

5.负责线上推广渠道的开发、筛选和洽谈。

岗位要求：

1.大专及以上学历，性格开朗乐观;

2.2年及以上相关工作经验，教育培训行业优先;

3.对市场推广感兴趣，能吃苦耐劳;

4.具良好的沟通能力及执行力，抗压性较强;

5.有市场推广及策划经验者优先。

**渠道管理拓展专员篇十三**

职责：

1、制定个人销售方案、计划，严格按照公司销售价格及交房标准进行销售

2、负责公司楼盘的推介，接待客户促进成交;

3、掌握客户需求，发掘及跟进潜在客户，做好对客户的追踪、联系;

4、热情接待，细致讲解，耐心服务，为客户提供满意的服务;

5、负责市场信息的反馈，定期对销售数据及成交客户资料进行分析评估

任职要求

1、市场营销、房地产等相关专业大专及以上学历;

2、具备较强的抗压能力及学习能力,良好的客户服务意识及沟通协调能力，热爱销售工作;

3、有房地产工作经验者优先，优秀应届毕业生亦可。

4、有海外地产工作经验和大客户资源者优先

**渠道管理拓展专员篇十四**

职责：

1、负责搜集新客户的资料并进行沟通，开发新客户;

2、通过电话与客户进行有效沟通了解客户需求, 寻找销售机会并完成销售业绩;

3、维护老客户的业务，挖掘客户的最大潜力;

4、定期与合作客户进行沟通，建立良好的长期合作关系。

任职资格：

1、20-30岁，口齿清晰，普通话流利，语音富有感染力;

2、对销售工作有较高的热情;

3、具备较强的学习能力和优秀的沟通能力;

4、性格坚韧，思维敏捷，具备良好的应变能力和承压能力;

5、有敏锐的市场洞察力，有强烈的事业心、责任心和积极的工作态度，有相关电话销售工作经验者优先。

**渠道管理拓展专员篇十五**

职责：

1、新渠道开发，渠道商的联络、考评、筛选、淘汰和更新工作;

2、服装行业推广渠道发展趋势分析;

3、执行渠道商的培训、售前协助、售后客户服务和技术支持;

4、配合渠道开发部门成本分析和控制方案;

5、完成领导交办的其他任务;

6、适应短期出差。

任职资格：

1、二年以上销售和市场开发经验，具备优秀的服装渠道开发和市场开拓能力，有服装拓展趋道资源者优先;

2、有强烈的事业心和责任感，具备良好的人际交往、社会活动能力及公关谈判能力;

3、对工作有激情、执着、敬业, 思维清晰、活跃;

4、较好的谈吐，形象好，气质佳;

5、具有良好的团队协作精神，良好的协调、沟通和把握全局的能力;

6、思维敏锐，极富创新精神，环境适应能力强，抗压力能力强。

**渠道管理拓展专员篇十六**

职责：

1、负责区域市场调研和分析，制定具体的渠道拓展方案，并执行落实;

2、掌握渠道及其客户的动态，敏锐了解渠道及其客户意向并提出合适的解决方案;

3、积极给予渠道进行产品培训;

4、维护现有的渠道关系，正确理解并传达渠道的需求;

5、独立把控渠道项目运营中各方面协调，并积极拓展新的渠道;

6、独立负责渠道开发工作，跟进合同的签订及执行;

7、协助负责人完成与渠道拓展相关的各项工作

任职要求：

1、大专以上学历，市场营销、工商管理等相关专业;

2、具有1年以上在从事销售或客服工作经验。

3、对具有渠道拓展管理经验，在第三方支付、地产销售等企业从事过渠道管理工作经验者优先考虑;

4、善于独立思考，接受挑战，善于总结和发现问题;

5、有较强的责任心和团队协作能力，且抗压能力强;

6、有超强的执行力,较强的策略思考和逻辑思维能力

**渠道管理拓展专员篇十七**

职责：

1. 根据部门安排，定招商计划，落实招商加盟任务部署安排;

2. 依据公司商务条件，对意向加盟商进行开发、甄选和洽谈;

3. 动态把握市场信息，维护和开拓新的销售渠道和新客户;

4. 公司加盟市场基础信息归档和整理，做好市场信息资源库工作。

任职要求：

1. 年龄：22-35岁，有客户资源优先录取;

2. 性格开朗，沟通能力强，具备渠道开发及组织实施能力;

3. 具有较强的开拓创新能力，较强的学习能力;

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找