# 招商工作岗位职责(十篇)

来源：网络 作者：水墨画意 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？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。招商工作岗位职责篇一b、负责本部门的产品，进行调查分析...*

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？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**招商工作岗位职责篇一**

b、负责本部门的产品，进行调查分析，收集信息，向上级递交分析调查报告。

c、负责每周招商工作汇报、包括业绩、招商目标、个人评估，评估市场有待解决问题、成交因素。

d、保持与上下级之间的联络和传达工作。

e、负责新进代理商的洽谈和签约工作。

f、协助招商专员引进新的代理商，及时掌握招商专员的代理商情况。

g、安排监督和布置招商组员的每天工作内容。

h、负责向总监汇报即时的招商情况。

i、负责总监安排的其他工作。

**招商工作岗位职责篇二**

1、负责所辖区域公司产品的招商推广工作，制定相关计划;

2、负责与代理商客户洽谈，签订销售合同，并为客户提供服务;

3、负责代理商客户的开发和管理，维持良好的合作关系;

4、跟进代理商客户销售业绩，提供帮助和支持及管理;

5、收集整理所辖区域市场相关信息，及时反馈至公司;

6、记录汇总经销商客户信息，建立相关信息档案。

**招商工作岗位职责篇三**

1、根据公司业务发展规划对所服务区域的渠道进行拓展，维护和运维管理，完成渠道的体系化建设;

2、贯彻公司渠道政策，对渠道进行有效管理，充分挖掘并激活现有渠道资源，有效增加渠道业务量，对渠道业绩达成结果负责;

3、定期对各渠道开展产品和业务培训;

4、定期收集反馈市场信息，了解渠道需求;

5、参与并执行公司策划的各类市场营销招商活动;

6、负责所在区域渠道相关数据的分析和汇告。

**招商工作岗位职责篇四**

1.根据公司下达的终端销售目标，制定市场销售规划，整合资源，分阶段分目标完成业绩指标。

2.完成当地重点连锁药店的开发工作及指标达成。开拓当地otc销售渠道。

3.管理otc市场铺货、推广、促销活动。

4.负责收集、整理、分析国家、地方及otc市场各项医药政策、法律、法规、政策走向，为公司营销决策提供参考依据。

5.维护商业及连锁等各级客户的稳定，协助完成促销和宣传工作，并对促销结果进行评估和改进。

6.落实公司各项规章制度，保证业务开展的合规性。

**招商工作岗位职责篇五**

1、负责项目加盟商资源开发、品牌推广和管理;

2、做好招商对接、项目介绍以及客户转化促成加盟成交;

3、做好自己和本部门招商人员的招商管理及日常管理工作;

4、及时掌握客户情况，招商情况以及准确的市场信息;

5、制定自己和本组招商计划和部门总体任务的分解方案,并上报完成情况及未完成原因;

6、配合招商经理做好本部门招商人员的日常工作分配;

7、负责与加盟商洽谈，签订加盟合同，并为加盟商提供服务;

8、收集辖区市场信息，并及时反馈;

**招商工作岗位职责篇六**

职责：

1、负责所辖区域内产品的招商推广工作;

2、负责与代理商洽谈，签订销售合同，并为代理商提供服务;

3、负责代理商的开发和管理，维持良好的合作关系;

4、收集辖区市场信息，并及时反馈;

5、记录经销商信息，建立信息档案。

任职资格 ：

1、可接受应届生，专科及以上学历，市场营销等相关专业优先考虑;

2、熟练产品知识、招商流程、招商技巧、合同条款以及市场操作模式;

3、有出色的客户服务意识、较强的业务拓展和人际交往沟通能力;

4、诚实守信、勤奋敬业。

**招商工作岗位职责篇七**

职责：

1、负责开发和维护所辖区域代理商，帮助和协调代理商完成销售计划;

2、负责执行公司的营销策略，并制定市场开拓和开发计划;

3、了解负责区域的竞品情况、市场动态，按时提交相关市场的分析报告;

4、负责组织和实施公司产品在负责区域内的各项市场推广活动;

5、监督市场销售计划的执行情况，并提出与销售工作相适应的合理性建议。

职位要求：

1、专科及以上学历，医学、药学、市场营销相关专业，2年以上医药行业销售工作经验，有招商、商业渠道销售、管理经验的优先;

2、具有独立客户开拓能力、公关能力、谈判能力及一定的策划能力和组织能力;

3、当地有一定的客户资源，有较强的药政事务能力;

4、良好的沟通表达能力和人际交往能力;

5、工作勤奋敬业踏实、有进取心、能承受工作压力，团队合作意识强。

**招商工作岗位职责篇八**

1. 负责客户的接待，咨询服务，促成业务成交;

2. 通过电话沟通了解客户需求,寻求销售机会并完成销售业绩，按时完成销售任务;

3. 根据客户需求，陪同客户看房，为客户提供专业的咨询服务;

4. 定期客户回访，时时维护系统资源的有效性;

5. 通过各种渠道搜集信息，丰富完善公司系统库房源信息;

6. 主要从事写字楼、商业地产的租赁。

**招商工作岗位职责篇九**

职责：

1、负责区域市场的产品招商，完成目标市场代理商的开拓任务和营销工作;

2、与代理商一道，对目标客户进行详细分析，为代理商提供完整的学术体系以及方案，协助进行学术推广活动，帮助代理商提高销量;

3、及时反馈市场信息，收集整理经销商以及目标客户的资料;

4、负责代理商的甄选、评估、维护等工作;

5、签订经销协议，辅助经销商做好当地的市场运营;

6、有效完成阶段性营销计划，做好销售任务的分解和落实，并及时回款;

7、监督、检查代理商的市场覆盖和政策执行情况，制定区域市场营销方案。

任职要求：

1、大专以上学历，医药相关专业毕业，中药学专业优先考虑，具生殖科(男科或妇科)客户网络优先考虑;

2、行业内8年及以上工作经验，团队管理经验4年以上;

3、熟悉当地医院市场网络、商业公司等，具有较好的代理商拓展能力，熟悉医院、商业等操作流程;

4、电脑操作熟练，可自行组织学术会议、并能独立宣讲ppt者优先考虑;

5、具备招商的沟通技巧、谈判技巧和协调能力。

**招商工作岗位职责篇十**

职责：

1、完成所负责省区的销售指标;

2、负责市场内代理商的管理和协调工作;

3、负责所负责省区内物价、医保、招标等协调管理工作;

4、负责所负责省区内学术会议、推广活动开展的管理工作;

任职要求：

1、年龄30-35岁，本科以上学历，医药相关专业优先;

2、熟悉当地省份医院、医药市场，5年以上药品招商销售工作经验;

3、熟悉销售、招商、物价、招投标等市场营销工作的各项事务;

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