# 大客户营销总监岗位职责(14篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-07-29

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。大客户营销总监岗位职责篇一1、带领大客户团队，根据公司业绩标准完成...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**大客户营销总监岗位职责篇一**

1、带领大客户团队，根据公司业绩标准完成团队销售任务;

2、针对全国区域内培训学校(目前主要针对k12教育领域)中的重要客户，了解客户需求，提供顾问型方案型销售服务;

3、负责商务洽谈及合同的拟定和签署，为客户解决售前、售中及部分售后问题，提高客户满意度;

4、负责收集市场和客户信息，分别制定有效的销售策略并予以实施;

5、树立并保持良好的企业品牌形象，强化客户对公司产品的认知，扩大品牌的市场影响力;

6、管理团队成员，提升团队业务能力。

任职资格：

1、本科及以上学历，市场类、理工类相关专业;

2、5年以上大客户销售经验，2年以上团队管理经验;

3、有教育行业大客户资源，对教育行业前沿有独到见解，可以将互联网教学软件系统和教育业需求有机结合;

4、市场开拓能力强，客户沟通与谈判的能力良好，语言表达能力、团队合作能力良好，积极负责，踏实有韧性;

5、有saas销售、教育行业经验或丰富的教育领域资源优先;

**大客户营销总监岗位职责篇二**

职责：

1.参与制定公司发展战略、年度经营计划;

2.依据公司整体战略，组织制定大客户营销战略规划，组织部署大客户管理团队按计划目标推进工作;

3.规划公司大客户销售系统的整体运营、业务方向，确定市场定位，对市场反馈做出应对措施;

4.大客户管理团队的搭建、培训，提升团队人员素质，指导团队人员完成公司业绩目标;

5.协助处理大客户投诉，跟踪处理投诉结果，并进行客户满意度调查;

6.帮助销售团队人员进行客户分析，建立客户关系，挖掘用户需求;

7.深入了解本行业，把握最新销售信息，为企业提供业务发展战略依据;

8.对部门团队人员绩效目标确定、绩效指导和考评及结果反馈的面谈，帮助团队人员提升综合素质;

要求：

1.管理、市场营销、公共关系、化工等专业本科以上学历。

2.五年以上同行业营销、市场管理工作经验，3年以上营销总监工作经验。

3.对市场营销工作有深刻认知、丰富的大客户管理经验和优质的资源;

4.具有敏锐的市场感知、把握市场动态和市场方向的能力;

5.具有优秀的领导能力、出色的人际交往和社会活动能力;

6.熟练操作办公软件;

7.优秀的英语听、说、读、写能力。

**大客户营销总监岗位职责篇三**

职责：

1、负责公司营销序列大客户跟进，包括售前、售中过程中的关键阶段;

2、负责协调公司内部资源，协助进行大客户售后服务;

3、负责销售方案的策划制作，组织完成企业招投标流程，能够独立分析招标文件、制作标书并进行现场述标;

4、负责大客户客情维系，不断挖掘客户的潜在价值，以达成客户与公司间最大价值的合作方式;

5、关注与收集行业及市场信息，从销售和客户需求的角度，对市场营销提出相关建议;

6、负责协调公司整体销售策略与所辖地区营销特点和矛盾冲突，灵活运用公司营销和价格政策;

7、完成领导指派和工作范围内的各种事项。

任职要求：

1、男女不限，全日制大专以上学历，5年以上新风、暖通、电器、家装、卫浴等相关行业销售经验，有相关招投标经验者优先;

2、有较强的信息敏感性，对目标客户进行有效筛选，能够准确抓住客户的需求点，并迅速反应;

3、有较强的销售规划能力、关系维护能力、应变能力和市场开拓能力，具备优秀的销售技能和商务谈判能力;

4、有较强的事业心，心态积极主动，具备一定领导能力;

5、有丰富的人脉关系和客户资源及创业理想的优秀职业经理人优先。

**大客户营销总监岗位职责篇四**

职责

1) 根据销售计划负责农业园区的业务开拓、合作伙伴开发，对销售指标负责。

2) 负责辖区内竞争者信息的收集、分析、跟踪与反馈

3) 根据公司销售计划制定销售预测、对销售预测的真实性、有效性负责

4)定期向公司汇报所辖区域销售情况

任职要求

1) 专科以上学历 3年以上销售经验

2) 熟悉所在区域市场情况，具有一定的农业资源和政府关系

3) 了解招投标流程

4) 性格开朗，热爱销售工作，敢于挑战自己

5) 农学、计算机、市场营销专业优先，农林水利行业工作经验优先。

6) 适应出差，会开车

**大客户营销总监岗位职责篇五**

职责：

1、 拓展品牌客户，在公司销售策略指导下，完成整合营销季度/年度的销售任务;

2、 开拓与维护以视频ott/otv广告为核心的行业品牌客户，树立行业标杆客户实践案例;

3、 统筹管理整个项目，与运营、策划、设计部门保持沟通，确保工作效果与进度;

4、 深入挖掘客户的潜在需求，准确理解客户的广告诉求，协同策略、运营同事向客户提供优质的服务。

任职资格：

1、 专科及以上学历，5年以上品牌营销销售经验，有互联网视频行业广告销售工作经验优先;

2、 较强的市场分析和客户拓展能力，具有丰富的客户资源和客户关系，业绩优秀;

3、 良好的客户沟通、商务谈判能力，分析和解决问题能力;

4、 工作能动性强，坦诚正直，工作计划性强，具有前瞻性思维;

5、 具有团队管理经验者优先。

**大客户营销总监岗位职责篇六**

职责：

1、负责大客户的开发与关系维护工作，与目标大客户建立良好的业务关系;挖掘大客户的需求，灵活有效的完成销售任务;

2、做好大客户的咨询和相关服务，并及时处理大客户投诉等事宜;

3、负责客户订单达成，配合公司完成业绩目标;

4、参与市场调查、竞争对手研究、营销策划等，并定期或不定期地为营销决策提供相关市场信息和开拓市场的建设性意见;及时反馈市场开发与营销进展的情况;

任职要求：

1、本科及以上学历，形象好，5年以上大客户开发经验;

2、有高端圈层客户群体资源优先;

3、性格开朗、反应敏捷、表达能力强，具有较强的沟通能力及交际技巧，具有亲和力;

4、具备一定的市场分析及判断能力，良好的客户服务意识。

**大客户营销总监岗位职责篇七**

职责：

1、负责项目前期与客户的需求沟通，能充分理解客户的需求并制定对应策略;

2、负责项目的投标、实施及方案解决的沟通;

3、负责大客户的深入沟通与维护，引导和开发新的需求意向;

4、负责对服务项目中重大节点的策略把控、决策，出席服务项目重大节点会议与策略沟通;

5、协助项目部门收集同行各类信息，并能正确判断和给出市场建议。

任职要求：

1、本科以上学历，市场营销相关专业，3年以上建筑，地产等商务公关经验优先;

2、优秀的沟通和谈判能力，充分的领导才能和团队激励技巧;

3、形象、气质、谈吐佳，善于交际;有企业大客户开发经验者优先;

4、具备大客户服务意识，积极的工作态度，有较强的内在驱动力，能够承担较大的工作压力;

5、对商务、外联等方面有自己独到的见解，有创新的思维能力，条理清晰;

**大客户营销总监岗位职责篇八**

职责：

1、公司大客户的业务开发、业务渠道拓展、客户关系维护，大客户的营销与市场开发工作;

2、负责大客户项目进行渠道开拓及维护，促进销售指标的完成;

3、大客户客户接待的安排，对区域重点客户进行开发跟进;

任职条件：

1、大专及以上学历，市场营销，企业管理，工程管理类专业优先;

2、5年及以上，熟悉光电玻璃、光电或者金属行业的,曾经做过或者非常熟悉这个行业的销售精英公关经验;

3、熟悉项目操作流程，具备良好的公关，谈判技巧和标书拟定实操经验;

4、具备较强的逻辑思维、判断决策理能力，抗压性和商业敏感性;

5、有良好的相关行业销售网络、销售关系及项目信息资源者优先;

**大客户营销总监岗位职责篇九**

1、根据公司营销战略，制定销售计划，并进行目标分解;

2、负责和客户进行商务谈判，达成销售订单;

3、通过自己的人脉及较强的销售能力推广产品;

4、根据公司的战略，建立和维护高端客户的合作关系;

5、持续优化合作伙伴策略，不断提升合作伙伴价值;

6、推动解决合作中存在的问题。

**大客户营销总监岗位职责篇十**

职责：

1.负责所辖大区的ka大客户销售管理工作，建立和管理销售团队、根据公司的业绩完成销售任务，建立维护良好的见客户关系。提升市场占有率。

2.制定区域销售管理制度、销售模式、销售战略、销售预算和奖励计划等，提高提高团队整体绩效，协助各团队完成年度销售任务。

3.负责开发和维护公司重点客户，建立完善客户体系，提高客户满意度，提升公司市场占有率和竞争力。

4.统筹销售管理数据和费用，定期组织培训学习，加强经验分享，提升专业能力，提升员工整体素养。

任职要求：

1.具有市场营销相关专业，本科及以上学历

2.3年以上saas方案销售背景，2年以上销售和项目管理经验，有金融、教育、汽车等行业客户经验优先。

3.优秀的团队建设经验，团队管理能力强，善于协调营销团队的工作。

4.有敏锐的市场意识、应变能力、领导能力和独立开拓市场的能力、学习能力强;逻辑性强、良好的语言表达能力

5.具有强烈的进取心，精力充沛，身体健康，乐观豁达，富有开拓精神

6.能够适应福州五区八县及周边市场经常出差

**大客户营销总监岗位职责篇十一**

职责：

1、负责vip客户的开发，进行潜在客户开发、挖掘项目机会、促进签单、督促合同正常执行、应收款项催收，为客户提供专业服务;

2、遵守公司日常业务管理;积极完成规定或承诺的业务指标;完成公司制定的绩效目标，根据要求按时保质的完成绩效任务;

3、收集用户意见和竞争对手信息，对公司营销策略、广告、售后服务、产品等提出建议;

4、完成领导交办的其他工作。

任职资格：

1、年龄30-40周岁、统招大专及以上学历，5年以上大型客户销售经验(接触过大型集成商、连锁企业、房地产开发商、大型国企、政府部门或事业单位);

2、了解智能建筑所涉的子系统，如公共安全、楼宇自控、智能家居、信息设施、线缆管材等，且具备项目操作经验;

3、思维清晰，具有敏锐的市场洞察力和准确的客户分析能力，能够有效开发客户资源;

4、有良好的沟通技巧、管理能力及压力承受力，执行力强，具有团队精神。

**大客户营销总监岗位职责篇十二**

职责

维护大客户关系，及时掌握客户动态，根据客户需求定制产品开发计划，达成业绩目标

与相关部门沟通协作，跟进产品打样、生产及出货流程，减少失误，让客户满意

快速回复处理客户需求，及时妥善处理客户投诉和意见，不断提升客户满意度

收集并反馈市场资讯，及时处理上级分配的各项工作

岗位要求

大专以上学历，大专以上学历，思维清晰有逻辑，做事高效

有4年以上化妆品行业产品开发或销售经验，有优质客户资源，能不断深化客户关系

热爱化妆品，熟悉化妆品市场需求，能发掘客户需求，并主动为客户提供适合的方案

熟练操作办公软件、有良好的产品企划能力和数据统计分析能力

个人形象良好，目标感强、能适应出差，具备抗压能力强和优秀的沟通协作能力

**大客户营销总监岗位职责篇十三**

职责：

1、负责公司大客户的合作开拓，管理合作模式，总控商务洽谈及落地执行;

2、持续跟踪客户，维护客情关系，敏锐抓取、深入挖掘客户需求并进行有效引导，从而进行深度开发;

3、有效精准把握客户关键人要求及偏好，建立客户项目档案;

4、搜集并分析竞对信息，形成有效反馈并制定策略;

5、深度参与客户招投标工作，指导项目标书的制作和编写。

任职要求：

1、大专及以上学历，35岁以下，性别不限;

2、五年以上物流或物流互联网平台业务拓展经验，有丰富的物流或城配行业的社会资源，了解城配场景及实践经验;

3、优秀的商务谈判能力，具备主导重大商业合作的视野与能力，物流行业平台领域商业合作经营者更佳;

4、具备搭建公司级合作伙伴管理体系的经验与能力，实现对公司商务合作伙伴关键部门和关键人员的管理管理;

5、丰富的客户管理经验，具有成熟的商务方法，具备挖掘客户需求和创新的商业嗅觉。

**大客户营销总监岗位职责篇十四**

职责：

1、负责客户关系管理部门的团队建设、流程规划，并带领团队有效执行;

2、建立基于crm、顾客体验管理等基础之上的客户服务项目和流程，并不断对客户数据进行挖掘;

3、完成售后服务流程，对流程进行优化，对客户的整个消费流程进行分析，并运用到客户关系部门的业务中去;

4、针对高端客户策划执行线下沙龙，客情维护。

应聘要求：

1、市场营销、工商管理等相关专业大专以上学历;

2、有高端客户下线沙龙策划经验;

3、1-3年大客户管理工作经历，大客户服务、客户关系管理的运营经验;

4、具备判断和分析能力、充沛的市场开拓能力和企业用户的服务意识;

5、强烈的团队意识，协作能力强;

6、优异的学习技能及人际交往能力，同时具备良好的职业道德;

7、具备基础的社交礼仪，言谈举止得体大方;

8、会使用现代化的办公软件;

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