# 营销渠道经理的职责(二十篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-08-02

*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。营销渠道经理的职责篇一1、按照公司的市场发展目标，负责分销渠道发展...*

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。

**营销渠道经理的职责篇一**

1、按照公司的市场发展目标，负责分销渠道发展策略的参与与制订，提出可行性方案;

2、负责分销渠道的全面拓展和管理工作，制订和完善具体的执行制度和工作流程;

3、负责分销渠道的创新管理，建立和完善售前售中售后的服务管理体系，确保有效推广;

4、优化销售组织结构，建立全面的分销人员的运作系统，组织分销渠道岗位人员的工作交流，建设和培养分销渠道队伍的工作能力，提升销售能力;

5、完成上级布置的任务和项目。

任职资格

1、专科及以上学历，市场营销等相关专业;

2、1年以上渠道销售工作经验，有丰富客户资源者优先;

3、有大区市场渠道开拓及管理工作经验，有团队管理工作经验，业绩优秀;

4、具有独立的分析和解决问题的能力，市场感觉敏锐，有良好的沟通技巧和组织能力;

5、责任心强，积极上进，能承担较大压力。

**营销渠道经理的职责篇二**

职责：

1、主要负责开拓和维护意向客户，完成销售任务;

2、负责目标区域的产品推广和扩展，建立良好的客户关系;

3、传播公司品牌及产品知识，拓展业务渠道，不断扩大公司商品的市场占有率;

4、拜访客户，销售产品，联系客户，巩固和开拓市场。

5、制定分销政策和制度，并带领团队完成公司制定的销售目标;

6、开拓线上、线下分销商渠道，负责招商，分销工作;

7、维护分销商关系，对品牌方授权的分销商进行管理与监督;

8、对分销产品线进行管理，确保分销流程的畅通和规范运作;

任职资格：

1、大专及以上学历，电子商务、市场营销相关专业;

2、2年以上分销渠道拓展经验和2年以上团队管理经验，有一定渠道客户资源者优先;

3、具备丰富的批发市场渠道开发经验，熟悉产品市场营销渠道开发和建设业务，良好的市场判断力和开拓能力，具有较强的洞察力、应变能力和财务能力;

4、具备加盟、分销商的店运营管理能力优先;

5、有良好的沟通技巧，具备专业的谈判能力，应变能力强;具备良好的渠道客户关系管理能力，以及合理的目标设定和评定能力;

6、具备把握方向和大局的能力，具有一定的客户网络，有高度的工作热情和良好的团队合作精神，思路清楚、乐于接受挑战。

7、良好的团队合作精神，优秀的人际交往和协调能力，极强的解决问题的能力。

**营销渠道经理的职责篇三**

职责:

1)负责公司经营产品的国内分销(时尚、美妆，3c，母婴、家居百货)，制定相应的推广计划并加以实施;

2)负责国内分销渠道的客户开发与管理，洽谈供货合作(商品报价、洽谈、签约、供货管理、结算管理);

3)对接客户的管理工作，日常事宜的沟通与协调，建立良好的客户关系，促进业务友好合作，持续掌握分销商的情况，做好分销过程中的信息及时反馈;

4)定期进行市场调研，反馈出口行业的热销品牌和商品信息给相关部门开发货源。

【岗位要求】：

1)有一年以上的大客户或国际、国内分销经验、代购经验;会说粤语者优先;

2)对时尚、美妆、数码等产品有兴趣，了解美妆、时尚产品信息，有时尚、美妆分销经验的优先;

3)了解跨境电商相关知识，各平台规则和平台动向，能够独立开拓互联网或线下分销商合作渠道;

4)有责任心，较强的沟通能力、优秀的谈判技巧，良好的人际关系处理能力，有团队精神，能承受一定压力。

**营销渠道经理的职责篇四**

职责：

1、根据公司发展战略，制定、组织实施和完成负责区域内客户年度、月度工作目标;

2、负责区域内市场信息搜集，竞品分析，并为营销决策提供相关市场信息和开拓市场的建设性建议;

3、组织实施开拓负责区域市场，与代理商及渠道商进行有效沟通;

4、负责区域内客户信息档案建立和管理工作，以便给客户提供优质的服务、及时高效沟通;

5、负责区域内客户活动支持与跟进;

6、领导交办的其他临时事项。

任职条件：

1、市场营销相关专业;

2、应变能力，抗压能力强;

3、能接受出差。

**营销渠道经理的职责篇五**

职责：

1.负责所辖区域客户的拓展以及公司代理通信产品的推广及销售;

2.执行公司的销售政策、价格政策、促销政策;

3.按时完成销售统计报表与销量上报工作;

4.竞品信息的收集与反馈;

5.完成公司安排的其他工作。

任职要求：

1.年龄20-35岁，大专及以上学历;

2.良好的语言表达能力、有责任心、具备团队精神;

3.有快速消费品从业经验，或者有通信行业经验者优先考虑。

**营销渠道经理的职责篇六**

职责：

1、根据公司运营战略，负责品牌年度电商分销渠道年度销售计划的制定;

2、根据各平台优势及品牌市场策略，负责各渠道的产品运营计划制定;

3、根据年度销售计划，负责各渠道季度及月度的销售执行管理及策略调整工作;

4、根据各平台情况，负责各渠道大型活动节奏的管理、平台资源沟通等工作;

5、根据销售计划，负责未合作渠道的洽谈拓展及已合作渠道的采销维护工作;

6、根据销售情况，负责品牌的运营费用控制、库存周转控制等工作;

7、负责分销团队的日常管理工作;

8、负责总经理交代的其他临时性工作。

任职要求：

1、统招本科以上学历，市场营销、电子商务等专业，2年以上电商分销管理经验;

2、京东、唯品、猫超三大主流渠道，至少精通两个以上营销规则，有基础的化妆品或家庭清洁类产品认识;

3、精通电商渠道活动策划，对销售数据敏感，有年度销售规划能力及方案撰写能力;

4、熟练各类办公软件，团队管理能力强，沟通协调能力强，执行力强。

**营销渠道经理的职责篇七**

职责：

1、负责公司产品的渠道开发销售及推广;

2、管理维护客户关系以及客户间的长期战略合作计划;

3、管理销售区域内销售活动的策划和执行，完成销售任务;

4、合理分配工作和任务，及时掌握团队成员的工作情况及成果并对其进行恰当的绩效考评和激励。

任职要求：

1、大专及以上学历，市场营销等相关专业

2、5年以上销售工作经验;

3、有线下ka渠道、特通渠道等开拓及管理工作经验，有团队管理工作经验，业绩优秀;

4、具有独立的分析和解决问题的能力，市场感觉敏锐，有良好 的沟通技巧和组织能力;

5、能承受较大压力，适应长期出差。

6、有日化类、汽车后市场、环保类市场全国渠道资源优先。

**营销渠道经理的职责篇八**

职责：

1、辅助经理经营管理销售团队，能够独立制定计划并进行解决跟踪;

1、了解公司产品、负责市场新产品销售相关事项，有一定的团队管理能力;

2、负责市场部团队销售技巧和方法的培训教学，责任心强，能承受一定的工作压力;

4、合理划分公司每天作业区域，及时发现下属团队所存在的问题并高效解决;

5、负责团队，必须能带动整个公司的氛围，保证员工每天的积极状态;

任职要求：

1、本科以上学历，年龄18-28，有1-2年管理经验的的优先考虑;

2、市场营销专业优先考虑，有销售管理相关方面的经验，勤奋敬业，吃苦耐劳、具有较强的抗压能力;

3、良好的个人形象、面对问题较强的反应能力

4、良好的团队凝聚力以及人际交往能力

**营销渠道经理的职责篇九**

职责：

1、 开拓建立地区市场的代理渠道。

2、 管理当地区域代理商经销商;寻找潜在合作伙伴， 与潜在合作伙伴进行商务洽谈和签约。

3、 行业渠道建设，渠道管理和渠道关系维护等工作。

4、负责年度渠道营销计划的制定，渠道奖励政策及方案的制定，跟进渠道代理商推进营销计划，监控执行过程;

5、负责代理商销售指标分解及执行过程的监控，掌握代理商项目进度，并详细记录反馈的信息并协同技术支持制定可行解决方案;代理商销售数据的统计分析;

6、负责渠道代理商档案建立和管理;掌握代理渠道发展情况，存在问题及对应问题提出整改方案并实施;定期走访代理商，并掌握存在的问题进行改进;

任职资格：

1、大学专科以上学历，条件优秀者可适当放宽要求;

2、与代理商的谈判和沟通能力强;

3、较强的商务谈判和独立的市场开拓能力，有渠道开发管理经验者优先考虑;

4、具备较为丰富的商业资源并广泛运用的能力;;熟悉并了解信息安全领域的渠道管理模式;

5、良好的突发事件处理能力;在渠道管理岗位工作3年以上;

**营销渠道经理的职责篇十**

职责：

1、根据公司的业务发展战略制定销售任务、拟定分销计划，确保销售目标和其他kpi的达成;

2、协助负责人管理现有各分销商，持续掌握销售情况，管控并规范分销商行为，保证分销有序进行;

3、建议区域分销体系，持续开发拓展客户，并对客户进行分级管理;

4、负责客情维护，及时解决分销商问题，不断调整优化各分销商销售及促销方案策略，同时负责维护品牌价格、形象等营销秩序;

任职要求：

1、大专以上学历，3年以上分销、渠道相关工作经验，具备团队管理经验优先;

2、熟悉3c和智能产品，在行业有大量的客户资源，能迅速产生业绩;

3、对产品能快速熟悉并拥有自己的理解，挖掘出独特的卖点，熟练掌握各种营销及推广手段;

4、具有优秀的资源整合能力和业务推进能力，能够面对压力及挑战;

5、具有较强的沟通能力、创新能力及良好的团队合作精神;

**营销渠道经理的职责篇十一**

职责：

1、制定分销政策和制度，并带领团队完成公司制定的销售目标;

2、开拓线上分销商渠道，负责线上分销商平台的招商，分销工作;

3、维护淘宝等线上分销商关系，并对品牌方授权的分销商进行管理与监督;

4、对分销产品线进行管理，确保分销平台流程的畅通和规范运作;

岗位要求：

1、 大专及以上学历，电子商务、市场营销相关专业。

2、至少有3年以上分销渠道拓展经验和2年以上团队管理经验，

3、有渠道管理工作经验者，熟悉化妆品，美妆行业优先。

4、拥有化妆品淘系等分销资源者优先录用。

**营销渠道经理的职责篇十二**

职责：

1、完成销售目标;

2、负责辖区市场信息的收集及竞争对手的分析。

3、为公司的业务拓展、销售的管理工作提供好的建议及建设好团队;

4、规范销售流程、制定销售计划、确定销售政策做好销售人员的培训及业绩考核评估;

5、负责对销售人员进行辅导;

【任职要求】

1、有5年以上销售相关工作经验,具有良好积极的心态，较强的市场策划能力、动作能力和商务谈判能力，能对产品进行市场定位，制定销售方案和策略。

2、身体素质良好，吃苦耐劳，能承受出差的创业之苦，强大的创业动力与愿望。

3、性格开朗、口齿伶俐，具有独立分析、开拓及维护客户资源能力，擅长人际交流、形像好。

4、胆大心细，为人诚实、自信。能适应销售行业高压高薪的工作理念。

5、能够适应出差。

**营销渠道经理的职责篇十三**

职责

1、按照公司的市场发展目标，负责分销渠道发展策略的参与与制订，提出可行性方案;

2、负责分销渠道的全面拓展和管理工作，制订和完善具体的执行制度和工作流程;

3、负责分销渠道的创新管理，建立和完善售前售中售后的服务管理体系，确保有效推广;

4、优化销售组织结构，建立全面的分销人员的运作系统，组织分销渠道岗位人员的工作交流，建设和培养分销渠道队伍的工作能力，提升销售能力;

5、完成上级布置的任务和项目。

任职资格

1、高中及以上学历，市场营销等相关专业;

2、3年以上渠道销售工作经验，有丰富客户资源者优先;

3、有大区市场渠道开拓及管理工作经验，有团队管理工作经验，业绩优秀;

4、具有独立的分析和解决问题的能力，市场感觉敏锐，有良好的沟通技巧和组织能力;

5、能承担较大压力。

**营销渠道经理的职责篇十四**

职责：

1、负责市场渠道的开拓和管理维护，制定渠道策划、渠道开发等发展规格，并组织实施、制定项目年度、季度、月度渠道营销计划并且组织实施执行;

2、跟进各项渠道外部合作的进程和质量，完成营销节点所需要各种渠道活动的落实和实施、根据公司下达的任务指标，进行指标分解，有效达成业绩指标;

3、全面拓宽渠道确保销售业绩的达成，对大客户的建立、维护、谈判、统筹管控项目渠道团队与外部渠道资源;

4、负责渠道客户问题的收集、反馈、解决，支持和维系渠道关系，定期与各渠道机构组织不同的市场活动，以推广公司品牌及寻到潜在的目标客户;

5、按要求完成渠道费用立项、验收工作、渠道各类台账填写及完善，负责组织收集相关行业政策，分析市场发展趋。

任职资格：

1、优先，大专及以上学历，5年及以上房地产渠道经验，3年以上渠道管理经验，业绩突出;

2、具备较强沟通表达能力，正直、责任心强、应变能力强，端正大方，性格阳光;

3、具有独立开展行销、电销、竞品拦截、大客户拓展谈判、活动策划、组织能力，勇于接受工作挑战，能够承担业绩目标压力;

4、较强的商务谈判和独立的市场开拓能力，有渠道开发管理经验者优先考虑;

5、具有较强的沟通、交际能力、组织协调能力及团队合作精神;

6、具有全国50强公司或知名代理机构渠道管理经验者优先。

**营销渠道经理的职责篇十五**

职责：

1.开拓新分销商，进行分销商的招商、筛选、培养和维护;

2.持续掌握分销商情况，监控并规范分销商行为，进行分销商考核;

3.组织对分销商的技术培训，提升分销商对产品、天猫规则、运营技巧，协助分销商策划市场活动;

4.制定分销政策(日常、月度、季度、年度、共担、对赌等)

5.对分销商业绩负责，能代领分销团队完成每月分销任务，整理并分析分销数据，及时做出调整部署

6.完善及优化分销商制度与体系;

任职要求：

1.大专及以上学历，电子商务、市场营销相关专业优先。

2.1年以上电商运营经验及2年以上分销渠道拓展及管理经验;

3.了解天猫专卖店专营店、京东pop等平台销售逻辑。

4.具有较强的沟通协调能力、商务拓展、商务谈判技巧及团队管理能力;

**营销渠道经理的职责篇十六**

职责：

1、负责公司产品的销售及推广;

2、管理维护客户关系以及客户间的长期战略合作计划;

3、管理销售区域内销售活动的策划和执行，完成销售任务;

4、合理分配工作和任务，及时掌握团队成员的工作情况及成果并对其进行恰当的绩效考评和激励。

任职要求：

1、大专及以上学历，市场营销等相关专业

2、5年以上销售工作经验;

3、有线下ka渠道、特通渠道等日化洗护开拓及管理工作经验，有团队管理工作经验，业绩优秀;

4、具有独立的分析和解决问题的能力，市场感觉敏锐，有良好的沟通技巧和组织能力;

5、能承受较大压力，适应长期出差。

**营销渠道经理的职责篇十七**

职责

1、根据公司的分销商政策，进行淘宝分销商的招商、筛选、培养和维护;

2、开拓新分销商，负责公司服饰和户外运动产品两大模块的分销商制度与体系的建立;

3、持续掌握分销商情况，监控并规范分销商行为，进行分销商考核;

4、组织对分销商的技术培训，提升分销商对产品和淘宝营销的技能，协助分销商策划市场活动;

5、对分销商业绩负责，能代领分销团队完成每月分销任务，整理并分析分销数据，及时做出调整部署。

任职要求：

1、熟悉电商平台，有零售业或电商行业渠道销售经验优先;

2、有分销商渠道开发及管理运营经验者优先;

3、具有较强的组织协调能力，良好的沟通能力、语言表达能力和分析判断能力。

**营销渠道经理的职责篇十八**

职责：

1、按照集团公司战略，针对性开发分销商并对分销商进行整理和筛选;

2、根据商品营销活动方案，及时同步分销商信息并协调活动节奏;

3、及时监控分销商销售数据及价格，持续掌握分销商情况，监控并规范分销商行为;

4、完成集团对淘宝分销渠道的销售指标并跟进分销商销售数据，对分销商进行考核。

任职要求：

1、3年以上商务拓展、渠道开发、销售工作经验

2、对商品较强有分析判断能力以及敏锐度;

3、熟悉产品市场动态及分销商体系，有分销商渠道开发及管理运营经验;

4、具有较强的对外交流沟通能力以及对内组织协调能力;

5、熟悉淘宝分销体系，抗压能力强。

**营销渠道经理的职责篇十九**

一、对接集团工厂和相关oem工厂：

1、 根据市场需求开发具有市场竞争力的相关产品，从而完成更好的产品销售业绩;

2、 对接好与集团和工厂相关的业务流程，如:特价申请、产品开发、计划排产等;

3、 和供应商反馈客户需求和问题，并和工厂协商解决方法;

二、对接线上平台：

1、 根据业务需求和产品销售进度，寻找对接平台类目负责人进行品牌平台直接的资源对接如：开店、活动资源匹配等;

三、对接电商客户：

1、 负责引进优质的线上经销商，协助经销商完成更好的店铺销售业绩;

2、 根据经销商的前端需求，开发更具有竞争力的产品;

3、 制定和贯彻全年产品线的任务规划与相关政策，良好的线上市场管控;

4、 解决好客户的产品售后问题以及相关需求;

四、公司内部：

1、 组织或协助公司制定季度、年度经营目标，完成公司销售业绩指标;

2、 领导团队建设，确保部门日常管理有序进行;

3、 编制部门年度费用预算，对费用进行控制与管理。

**营销渠道经理的职责篇二十**

职责：

1.负责责任区域内各项销售指标的达成;

2.负责总代理品种和分销品种协议签订及完成进度跟进;

3.负责承担所属区域的市场拓展和客情关系维护;

4.负责在销售过程中收集、反馈和处理客户意见，价格行情，市场信息;

5.负责承担所划分责任片区成熟畅销品种、核心分销品种各类分销协议的签订;

6.负责所属区域客户总代理品种及分销品种的库存管理、流向管理、价格维护等工作;

7.负责对所属区域客户的销售人员进行产品知识培训、促销方案宣导、促销礼金兑付等工作;

8.做好公司内部关联部门的日常沟通、活动宣传及整体业务的推进。

任职资格：

1.一年以上医药销售或快消行业销售经验;

2.具备一定的医药市场分析及判断能力，拥有良好的客户服务意识;

3.具有较强的沟通协调能力，表达能力强，工作抗压能力强;

4.执行力强、团队合作能力强;

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