# 外贸业务经理工作职责内容范文合集

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-08-24

*第一篇：外贸业务经理工作职责内容外贸业务经理需要足够自信，善于沟通!执行力强，较好的心理素质，以下是小编精心收集整理的外贸业务经理工作职责，下面小编就和大家分享，来欣赏一下吧。外贸业务经理工作职责11、定期跟踪维护老客户，不断开发新客户;...*

**第一篇：外贸业务经理工作职责内容**

外贸业务经理需要足够自信，善于沟通!执行力强，较好的心理素质，以下是小编精心收集整理的外贸业务经理工作职责，下面小编就和大家分享，来欣赏一下吧。

外贸业务经理工作职责11、定期跟踪维护老客户，不断开发新客户;

2、处理邮件，接待来访客户，积极开拓海外市场;

3、不定期参加国内外展会，拜访客户。

外贸业务经理工作职责21、销售人员职位，在上级的领导和监督下定期完成量化的工作要求，并能独立处理和解决所负责的任务;

2、按照公司贸易业务的操作流程及管理制度执行和跟踪监督贸易业务;

3、协助实施公司贸易业务的工作目标、工作计划;

4、完成上级交给的其它事务性工作。

外贸业务经理工作职责31、开拓维护海外市场、维护客户关系

2、熟练使用阿里等外贸网络平台

3、组织参与展会和市场推广活动

外贸业务经理工作职责4

1.要求有丰富服装出口业务经验。

2.要精通国际贸易知识，了解各个贸易环节;

3.能够跟客人良好沟通;

4.能随时跟进、掌握各项业务的整体进展情况，有序控制其良性发展;

5.具有敏锐的业务管理才能和经验,有能力解决各种突发问题，以保证大货生产顺利进行。

外贸业务经理工作职责51、根据公司年度销售目标，制定并实施年、季度海外销售计划与目标。

2、负责收集、整理外贸市场信息及客户需求，开发客户资源;

3、策划和开展有效的市场销售策略，开发和维护客户，支持落实并完成销售指标;

4、根据销售情况，定期提供并更新相关的区域市场分析报告。

外贸业务经理工作职责6

1.管理电商平台子账户，每天发布规定数量产品，及时回盘，跟踪客户。保证电商平台的曝光点击，增加高质量询盘数量;

2.负责整个外贸订单的洽谈、签约、单证审核、订单管理、运输、报关、收汇等;

3.负责对国外客商订单的评估跟踪及管理。妥善保管客户的资料和样品，有条理的归档;

4.国内外客户的联络、沟通，并对客户提供外贸咨询、代理服务。有随机应变的能力，处理好客户的疑问并努力下单;

5.配合公司所需，及时做好翻译工作;

6.熟悉产品及产品在市场的定位，能独立分析其组成和给予准确的报价。分析并能确定损、溢价原因;

7.独立开发客户，对产品的规格、质量等都能给客户及时的回复;

8.负责跟踪生产、验货过程，确保质量合格和按期发货，通知客户和货代有关货物的装运情况;

外贸业务经理工作职责7

1)利用公司平台(国内外展会，阿里巴巴平台等)，积极开发市场并促成订单;

2)独立完成整个外贸开发与跟单流程;

3)负责联系客户、报价、参与商务谈判、签订合同;

4)负责客户产品流程、品质、交期、出货跟踪;

5)业务相关资料的整理和归档;相关业务工作的汇报。

6)管理职要有相关行业经验或同等职位经验二年以上，具领导力和亲和力。

**第二篇：外贸业务经理工作职责内容**

外贸业务经理工作职责内容

1、定期跟踪维护老客户，不断开发新客户;

2、处理邮件，接待来访客户，积极开拓海外市场;

3、不定期参加国内外展会，拜访客户。

外贸业务经理工作职责21、销售人员职位，在上级的领导和监督下定期完成量化的工作要求，并能独立处理和解决所负责的任务;

2、按照公司贸易业务的操作流程及管理制度执行和跟踪监督贸易业务;

3、协助实施公司贸易业务的工作目标、工作计划;

4、完成上级交给的其它事务性工作。

外贸业务经理工作职责31、开拓维护海外市场、维护客户关系

2、熟练使用阿里等外贸网络平台

3、组织参与展会和市场推广活动

外贸业务经理工作职责4

1.要求有丰富服装出口业务经验。

2.要精通国际贸易知识，了解各个贸易环节;

3.能够跟客人良好沟通;

4.能随时跟进、掌握各项业务的整体进展情况，有序控制其良性发展;

5.具有敏锐的业务管理才能和经验,有能力解决各种突发问题，以保证大货生产顺利进行。

外贸业务经理工作职责51、根据公司销售目标，制定并实施年、季度海外销售计划与目标。

2、负责收集、整理外贸市场信息及客户需求，开发客户资源;

3、策划和开展有效的市场销售策略，开发和维护客户，支持落实并完成销售指标;

4、根据销售情况，定期提供并更新相关的区域市场分析报告。

外贸业务经理工作职责6

1.管理电商平台子账户，每天发布规定数量产品，及时回盘，跟踪客户。保证电商平台的曝光点击，增加高质量询盘数量;

2.负责整个外贸订单的洽谈、签约、单证审核、订单管理、运输、报关、收汇等;

3.负责对国外客商订单的评估跟踪及管理。妥善保管客户的资料和样品，有条理的归档;

4.国内外客户的联络、沟通，并对客户提供外贸咨询、代理服务。有随机应变的能力，处理好客户的疑问并努力下单;

5.配合公司所需，及时做好翻译工作;

6.熟悉产品及产品在市场的定位，能独立分析其组成和给予准确的报价。分析并能确定损、溢价原因;

7.独立开发客户，对产品的规格、质量等都能给客户及时的回复;

8.负责跟踪生产、验货过程，确保质量合格和按期发货，通知客户和货代有关货物的装运情况;

外贸业务经理工作职责7

1)

利用公司平台(国内外展会，阿里巴巴平台等)，积极开发市场并促成订单;

2)

独立完成整个外贸开发与跟单流程;

3)

负责联系客户、报价、参与商务谈判、签订合同;

4)

负责客户产品流程、品质、交期、出货跟踪;

5)

业务相关资料的整理和归档;相关业务工作的汇报。

6)管理职要有相关行业经验或同等职位经验二年以上，具领导力和亲和力。

**第三篇：外贸业务经理的工作职责**

外贸业务经理的工作职责

1、负责收集市场信息和客户资料，做市场分析并做行业推广;

2、负责新客户开发及客情维护;

3、负责向客户提供样品、报价、合同签订、收款等工作;

4、生产订单异常的商务处理。

外贸业务经理的工作职责2

1，开发杂货/日用品/节日产品等国外客户，维护目前在合作的客户;

2，开发产品供应商，配合团队对节日类产品的开发和跟进;

3，其余同常规外贸公司出口流程。

外贸业务经理的工作职责31、负责海外任一业务大区的整理管理和运作，包含架构搭建、品牌管理、业务管理、团队管理等;

2、配合公司战略制定销售战术、计划，带领团队完成全年销售任务及各项市场指标。

外贸业务经理的工作职责41、带领团队完成公司制定的销售目标;

2、对来自阿里国际站的询盘进行优质回复并有效跟踪，并负责指导团队成员对公司产品询盘进行及时、有效的回复;

3、建立并管理客户档案，并对客户情况进行分析并定期维护;

4、阿里巴巴国际站平台产品上新及维护;

5、负责了解竞争对手状况并将信息及时反馈给公司;

6、业务相关资料的整理和汇报;

外贸业务经理的工作职责5

1，负责公司产品的海外销售及推广，新老客户的开发维护;

2，较强的业务洽谈，询盘分析以及客户管理能力;

3，独立操作贸易平台;

4，定期出国拜访客户，了解客户的动态;

5，负责参加行业相关展会;

外贸业务经理的工作职责61、制定所辖区域的销售计划。

2、负责所辖区域的销售工作，包括争取订单、合同回收、对账函和询征函的回收等，确保销售指标的达成。

3、按照授信额度进行接单发货，负责应收款回收，在合同规定期限内完成收款。

4、负责了解竞争对手状况并将信息及时反馈给公司。

5、维护现有客户，开拓新客户，重点开拓终端客户。

6、负责新产品国际市场调研(收集市场信息，分析产品的市场动向、特点和发展趋势)。

外贸业务经理的工作职责71、供应商的开发、筛选、评估和管理，积极拓展销售渠道，联系维护新老国外客户，完成公司要求的产品销售目标，能独立处理和解决销售过程中出现的问题;

2、按照公司外贸业务的操作流程及管理制度执行和跟踪监督贸易业务。

**第四篇：外贸业务经理工作职责概述**

外贸业务经理工作职责概述

1、根据客户的质量和包装要求，与客户、工厂及相关业务单位进行沟通，确保样品和批量生产均能满足客户的质量要求。

2、确保订单及时完成，保质保量，处理生产进度和原材料跟踪过程中的突发事件。

3、根据产品和工厂特点，寻找新的有竞争力的生产资源，选择符合顾客要求的供应商。

4、外宾来访的准备和接待

外贸业务经理工作职责21、根据公司销售目标，制定并实施年、季度海外销售计划与目标。

2、负责收集、整理外贸市场信息及客户需求，开发客户资源;

3、策划和开展有效的市场销售策略，开发和维护客户，支持落实并完成销售指标;

4、根据公司提供的阿里巴巴国际站、中国制造、官网、SNS社媒平台开发客户。

5、了解翻新手机行业国外市场情况，汇总市场行情、总结开发技巧、定时复盘。

外贸业务经理工作职责31、执行公司的外贸销售政策，运用各种途径开发外贸业务;

2、积极开发新客户、维护老客户，及时处理客户询盘等;

3、来访客户接待，陪同工厂参观、产品介绍、业务洽谈等;

4、把控订单操作流程，独立处理和解决订单操作过程中的问题。

外贸业务经理工作职责4

1.负责外贸业务部的全盘战略部署;

2.协助各个业务部完成销售增长目标;

3.协调外贸各业务部整体工作。

外贸业务经理工作职责51、负责国际业务开发，跟进B2B平台和公司官网收到的客户询价;

2、主动通过搜索引擎和国际社交媒体开发客户;

3、接待国外来访客户;

4、负责客户谈判，跟进订单生产。

外贸业务经理工作职责6

1.有玩具、塑料制品、礼品等相关产品工作经验

2.熟悉业务操作流程的各个环节，能独立洽谈业务并全面处理客人所下的订单和解决客户遇到的问题。

3.能独立开发新业务的能力。

4.能独立带领团队。

5.负责部门员工的管理及日常考核工作。

外贸业务经理工作职责7

1，负责开拓海外市场，通过外贸平台开发新客户，实现部门经理制定的销售目标。

2，负责海外销售并落实整个订单流程的管理和维护，包括询价、报价、打样、下单、跟踪订单进度等，确保合作的履行及落实客户回款等。

3，维护客户，能够独立处理客户来访、询价、报价、打样等。

**第五篇：外贸业务经理工作职责职能**

外贸业务经理工作职责职能

1、根据公司目标，制定部门目标，分解实施;

2、负责制定市场客户开发维护方案并组织实施;

3、负责业务和供应链关键点管理，应急处理和风险预防;

4、负责团队人员激励、业绩贡献度和技能提升;

5、负责部门内大客户和新开重点客户专项支持;

6、其他公司要求专项工作和临时工作。

外贸业务经理工作职责2

1.负责开拓国际市场,了解、搜集市场信息,及同行业竞争对手的情况;

2.负责公司各网站平台的日常维护和信息更新;

能熟练操作B2B平台，同时通过其他网络营销方式进行业务推广，增加产品曝光机率，获取询盘;

开发客户获取订单。

3.国外客户日常维护工作;

4.负责国外客户的接待工作，接机、安排参观等事宜。

5.相关国内外展会的筹备，参展，并展后持续跟踪。

外贸业务经理工作职责31、熟悉各种外贸业务流程，思路清晰，逻辑思维能力强;

2、负责主导团队的业务流程、客户维护、市场开拓的管理和任务;

3、抗压力强，具有责任感，较强的团队管理能力和团队合作精神，能适应加班;

4、完成上级交给的其它事务性工作。

外贸业务经理工作职责4

1)结合公司总体战略，规划、制定本部门的整体发展方向，并根据内外部环境的变化进行调整;

2)负责组建外贸业务团队和管理，完成销售任务;

3)维护与大客户、关键客户、以及相关机构的良好关系;

4)根据公司整体发展情况和对国外市场情况的分析，制定、实施本部门的销售目标和计划;

5)带领团队完成公司业绩，实现盈利;

外贸业务经理工作职责51、根据公司市场布局，依据客户及市场分析，制定销售策略;

2、负责所辖区域、季度境外销售计划、方案的制定;

3、负责境外客户的开发及相关行业信息的收集、整理、分析;

4、与境外客户保持良好的沟通联系，及时掌握客户的需求;

5、负责组织有关人员进行对境外顾客要求的确认及销售合同的评审，规避风险并确保满足客户要求;

6、做好与各部门的沟通和协调工作，并及时与顾客协调。如：供样周期，样品技术要求等以满足顾客要求，满足顾客所提出的要求;

7、按计划出运货物，追踪出货信息，及时处理各环节当中出现的各类情况;

8、开展客户满意度的调查和统计工作，及时反映顾客的信息。

外贸业务经理工作职责61、负责海外市场的客户开发与维护，产品推广和市场拓展等工作;

2、负责订单过程的全面跟进与管理，满足客户需求、交期、质量和服务;

3、通过参加各类对外贸易展会、电子商务平台等开发和维护国外客户。

外贸业务经理工作职责7

一、开拓国际市场，挖掘客户，负责对外贸易出口业务的客户接洽、合同谈判等销售相关工作。

1、新客户开发、跟进及老客户维护

2、熟悉产品，对产品有所掌握，能够准确表达产品的功能，特点，卖点。

3、熟悉产品在市场上的定位，竞争情况，给出合理报价

4、能对客户的询盘及问题予以及时的回复和跟进

5、能有随机应变的能力，处理好客户的疑问，并促成下单

二、合同确立、签署、执行及跟踪

三、生产过程跟踪、及时反馈给客户

四、及时通知客户和货代有关货物装运情况

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