# 区域销售主管的工作职责(19篇)

来源：网络 作者：逝水流年 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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。区域销售主管的工作职责篇一1、负责所辖区域的产品销售任务;2、负责销售区域内销售活动的策划和执行，...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**区域销售主管的工作职责篇一**

1、负责所辖区域的产品销售任务;

2、负责销售区域内销售活动的策划和执行，完成销售指标;

3、开拓新市场,发展新客户,增加产品销售范围;

4、维护及增进已有客户关系;

5、完成部分技术支持工作,与客户进行技术交流;

6、负责收集市场和行业信息。

任职资格

1、专科及以上学历;

2、1年以上销售工作经验。

3、熟悉该行业产品市场，有相应产品销售经验，了解主流行业技术;

4、具备较强的客户沟通能力和较高的商务处理能力，具有良好的团队协作精神;

5、学习能力强，有挑战精神。

**区域销售主管的工作职责篇二**

职责：

1、依据公司整体营销计划，负责制订区域内年度销售计划、月度计划等并组织实施

2、及时向辖区内经理传达公司的有关政策，指导开展业务工作;针对市场出现的问题提出指导性方案;

3、负责组织市场的开拓，建立销售网络、做好学校开发，人员配置计划，销售团队人员的组建与培训;

4、协助办事处经理作好空白学校市场的开发工作，如细分区域或学校市场;

5、选择和管理区域内学校客户并进行定期拜访;

6、建立区域重要客户联系，组织做好客户信息的收集整理工作，完善客户数据库;

7、负责区域内销售人员日常管理、业务培训与考核工作;

8、选择并管理、协调区域内客户，加强售后服务与资信管理，及时做好客户联系与关系维护工作，及时处理客户投诉，保证客户满意度;

9、协同市场部做好市场调研和辖区内的品牌推广活动;

10、负责区域内客户到总部视察工作的接待安排;

任职要求：

1、45岁以内，专科及以上学历;

2、良好的客户服务意识，良好的沟通表达能力;

3、有5年以上销售管理经验;较强的业务拓展开发能力;

4、学习能力强，较好的抗压能力;

5、有校服、快消等产品销售管理经验者优先;

**区域销售主管的工作职责篇三**

职责：

1、负责门店终端运营管理，建立健全门店日常管理的流程、制度等 ;

2、协调统筹新开门店进度，各环节配合，确保新店如期开业;

3、负责销售目标&门店预算制定;

4、统筹分析线下销售数据，并形成分析报告;

5、负责销售激励方案制定&执行监控;

6、推进、巡查、督导各区域的工作进展，并协助区域门店完成销售工作;

7、配合终端门店活动推进。

任职要求：

1、本科及以上学历，市场营销、管理类相关专业为佳;

2、5年以上工作经验，有丰富的零售行业经验;

3、熟悉线下零售门店运作流程，有百家以上直营门店管理经验者优先;

4、具备较好的销售管理意识，有一定的数据分析能力;

5、具备优秀的跨部门沟通能力、统筹能力，有较强执行力。

**区域销售主管的工作职责篇四**

职责：

1、负责与客户之间的沟通与联络，开发新客户，维护老客户。

2、收集、统计、分析市场行情及客户需求信息

3、协助业务团队完成对客户的开发工作，促成销售

4、与客户保持有效沟通，对客户进行维护与管理

5、完成领导安排的其他事项

任职资格：

1、高中及以上学历，优秀者可放宽条件，专业不限

2、对待工作有较高的热情，有责任心，能承受一定压力

3、性格活泼开朗，善于沟通，头脑灵活，执行力强

4、具有良好的客户服务意识

**区域销售主管的工作职责篇五**

1、负责门店终端运营管理，建立健全门店日常管理的流程、制度等 ;

2、协调统筹新开门店进度，各环节配合，确保新店如期开业;

3、负责销售目标&门店预算制定;

4、统筹分析线下销售数据，并形成分析报告;

5、负责销售激励方案制定&执行监控;

6、推进、巡查、督导各区域的工作进展，并协助区域门店完成销售工作;

7、配合终端门店活动推进。

**区域销售主管的工作职责篇六**

职责

1、负责公司核心行业客户的维护及深度开发，包括定期拜访，巩固客情关系，提升双方合作份额;

2，负责全国各区域市场的客户开发、客户管理及公司在当地的推广工作，提升公司影响力，争取合理的市场份额;

3， 完成年度既定销售目标，同时工作中协助公司相关部门，完成必要的市场推广工作;

任职资格：

1，大专以上学历，有家电、广告媒体、礼赠品等行业销售经验2年以上优先;

2，有操作大订单销售经验者，优先选择。

3， 有良好的的沟通、策划能力、能承受工作压力，有团队精神，能快速融入团队，与团队共进退。

**区域销售主管的工作职责篇七**

1、依据公司整体营销计划，负责制订区域内年度销售计划、月度计划等并组织实施

2、及时向辖区内经理传达公司的有关政策，指导开展业务工作;针对市场出现的问题提出指导性方案;

3、负责组织市场的开拓，建立销售网络、做好学校开发，人员配置计划，销售团队人员的组建与培训;

4、协助办事处经理作好空白学校市场的开发工作，如细分区域或学校市场;

5、选择和管理区域内学校客户并进行定期拜访;

6、建立区域重要客户联系，组织做好客户信息的收集整理工作，完善客户数据库;

7、负责区域内销售人员日常管理、业务培训与考核工作;

8、选择并管理、协调区域内客户，加强售后服务与资信管理，及时做好客户联系与关系维护工作，及时处理客户投诉，保证客户满意度;

9、协同市场部做好市场调研和辖区内的品牌推广活动;

10、负责区域内客户到总部视察工作的接待安排;

**区域销售主管的工作职责篇八**

1、负责所辖区域的产品销售任务;

2、负责销售区域内销售活动的策划和执行，完成销售指标;

3、开拓新市场,发展新客户,增加产品销售范围;

4、维护及增进已有客户关系;

5、完成部分技术支持工作,与客户进行技术交流;

6、负责收集市场和行业信息。

**区域销售主管的工作职责篇九**

工作职责：

1、负责所辖省区(浙江，江苏，安徽，上海，山东)的产品销售任务(主要客户：cdc，疾控中心，fda，市场监督管理局，出入境等政府监督单位);

2、负责销售区域内销售活动的策划和执行，完成销售指标;

3、开拓新市场，发展新客户，增加产品销售范围;

4、维护及增进已有客户关系;

5、完成部分技术支持工作，与客户进行技术交流;

6、负责收集市场和行业信息，加深了解。

岗位要求：

1、大专以上学历, 化学、生物、环境、食品、仪器仪表、医药、预防医学等相关专业;

2、有销售工作经验者优先;

3、熟悉该行业产品市场，有相应产品销售经验，了解主流行业技术;

4、具备较强的客户沟通能力和较高的商务处理能力，具有良好的团队协作精神，需出差;

5、学习能力强，具有挑战精神。

**区域销售主管的工作职责篇十**

工作职责

1、销售管理职位，负责其功能领域内主要目标和计划;

2、制定、参与或协助上层执行相关的政策和制度;

3、负责部门的日常管理工作及部门员工的管理、指导、培训及评估;

4、负责组织的销售运作，包括计划、组织、进度控制和检讨;

5、建立和管理销售队伍，完成销售目标;

6、分析和开发市场并搞好售后服务;

7、访问和激励特许经销商进一步拓展市场。

任职资格：

1、大专以上学历;市场营销专业，经济等专业毕业，有服装经验和资源者优先考虑。

2、2年以上服装行业销售管理经验;

3、出色的市场分析洞察能力、具备全面深刻营销知识和技能;

4、具备一定的管理领导能力和沟通协调能力。

**区域销售主管的工作职责篇十一**

工作职责：

1、 负责完成区域经营预算目标，执行公司战略。

2、负责区域检验仪器、检验试剂销售、推广、招标工作。

3、负责区域内应收账款核对管理和回收工作。

4、负责区域内客户的开发与维护并建立良好的沟通。

5、负责制定区域内预期销售目标及目标客户群的规划。

6、负责收集、提报区域内市场信息及调研报告。

7、负责区域内各种会务的组织和会务宣传物料的管理工作。

8、负责完成上级领导交办的其他工作。

要求：

大专以上学历，临床医学或检验学相关专业。

2、具有一年以上医疗器械销售经验者优先。

3、具有较强的学习能力和理解能力。

4、热爱销售工作，为人正直，具备较强的沟通能力，有创造力和较强的责任心，将具备团队合作精神和工作主动性。

5、综合素质较好，学习能力强，具备独立开括市场的能力，能够在压力环境下独立工作。

**区域销售主管的工作职责篇十二**

职责

1、客户数据统计分析;

2、按要求定期上报连续的各类报表，同时确保各项报表数据的准确性;

3、区域开发客户及维护;

4、每月对账协助开票等事项;

5、完成部分技术支持工作，与客户进行技术交流;

6、负责收集市场和行业信息，加深了解;

任职要求

1、大专及以上学历;

2、你需要有执行力，有团队合作精神，并且能承受一定的压力;

3、有1年以上销售经验优先，如果你是优秀的毕业生，我们也非常欢迎;

4、熟练使用常用办公软件。

5、熟悉电气行业产品市场，有相应产品销售经验优先考虑;

**区域销售主管的工作职责篇十三**

岗位职责：

1、负责公司产品的销售及推广;

2、根据市场营销计划，完成销售指标;

3、开拓新市场,发展新客户,增加产品销售范围;

4、负责山东区市场信息的收集及竞争对手的分析;

5、管理维护客户关系以及客户间的长期战略合作计划。

6、服从公司及所在部门的日常管理和工作安排;

任职资格:

1、乐观积极,有亲和力，善于沟通，责任心强，有强烈的进取心，热爱销售工作，有极大的工作热情;

2、年龄40岁以下,相貌端正,具有良好的沟通表达能力,敢于不断的挑战自我,不断的提升自我价值和目标,思路清晰,充满自信与激情;

3、强烈的开拓意识和不断进取的精神敢于挑战高薪,具有团队精神

4、中专及以上学历,有1年以上音响行业销售工作经验者优先。

**区域销售主管的工作职责篇十四**

职责：

1、负责所辖区域的代理商客户开拓，重点客户谈判进场，客户信息的搜集;

2、定期拜访客户，推广销售公司产品;

3、与客户进行沟通，及时掌握客户需要，了解客户状态;

4、定期对客户档案进行分析、整理，提供销售分析数据;

5、接受客户投诉，妥善解决问题;

6、参与合同的谈判与签订。

任职资格

1、从事母婴行业2年以上，拥有母婴代理商开发等方面从业经验;

2、3年以上销售行业工作经验，有母婴行业客户经理工作经历者优先;

3、性格外向，具有较强的沟通能力和语言表达能力，较强的公关能力、应变能力和谈判能力;

4、具备良好的客户服务意识，良好的品牌及营销策划能力;

5、具备吃苦耐劳、人品端正、思维敏捷、快速执行的职责素养，能适应长期出差。

**区域销售主管的工作职责篇十五**

职责

1、负责公司产品工业市场的开发及销售;

2、根据公司销售计划，完成个人和团队销售指标及陌生客户拜访计划;

3、开拓新市场，开发新客户，增加产品销售范围;

4、负责辖区市场信息的收集及竞争对手的分析;

5、维护客户关系及客户间长期战略合作计划。

任职资格：

1、大专以上学历，年龄26—35岁之间;

2、3年以上工业品销售经验，有机电设备类销售经验优先考虑;

3、有3年以上公司对公司客户服务类工作经验亦可;

4、反应敏捷、语言表达能力强，有较强的沟通能力和交际技巧，具有亲和力;

5、具有一定的市场分析及判断能力，良好的客户服务意识;

6、有责任心、上进心及较强学习能力，能承受较大的工作压力;

7、有激情、有团队协作精神，善于挑战。

**区域销售主管的工作职责篇十六**

职责：

1、负责指定区域的市场开发、客户关系维护工作;

2、负责所属区域的产品(罗氏生化免疫设备及试剂)宣传、推广和销售以及货款回收工作，完成销售的任务指标;

3、制定负责区域的销售计划，并按计划拜访客户和开发新客户;

4、搜集与寻找，建立客户档案;

5、协助销售总监制定销售策略、销售计划，以及量化销售目标;

任职要求：

1、本科及以上学历，医学相关专业优先考虑;

2、乐于从事销售工作，能承受工作压力;

3、有很强的学习能力，有创造性、主动性，工作作风严谨，责任心强;

4、具有良好的人际沟通能力、开拓进取精神、较强的客户服务意识和团队合作精神;

**区域销售主管的工作职责篇十七**

岗位职责

1.熟悉公司产品，了解产品的功能及卖点;

2.对市场信息的收集及竞争对手的分析;

3.开发客户，了解和挖掘客户的需求，介绍相应应用解决方案及产品功能;

4.销售公司产品，配合客户做项目;

(产品包括了扩声系统、无纸化会议系统、中控系统、音响等产品)

5.售前售后定期跟进客户，提高客户满意度，获取客户动态信息，进一步挖掘客户深层需求;

任职资格

1、热血、心态佳、有野心、善沟通、能表达、爱挑战、爱销售;

2、市场营销、电子技术、机械一体化等相关专业;

3、1年以上销售经验者;

4、从事过舞台灯光音响、会议系统、音视频系统集成、弱电系统集成、计算机系统集成、安防监控系统、led或大屏幕、消防器材或工程、建筑智能化系统相关项目销售老司机优佳;

**区域销售主管的工作职责篇十八**

1、负责贯彻落实公司营销策略、政策和计划;

2、负责本区域老客户的维护及新客户的开发，制订本区域市场开拓、新产品推广计划，并组织实施与效果评估;

3、负责对行业市场的目标客户进行攻关;

4、负责收集、分析、整理、归档客户需求、竞争对手等市场信息;

5、负责经销商和客户的业务接洽、咨询及关系维护;

6、负责销售计划的分解、落实，并进行跟踪与评估;

**区域销售主管的工作职责篇十九**

职责：

1、 客户单位的拜访工作，制定客户的发掘方案;

2、 定期与合作客户进行有效沟通，建立良好的长期合作关系;

3、 协助完成销售合同的审核、签订、执行及款项催收;

4、 协调安排客户单位的考察，维护客情关系;

5、 通过与客户进行有效沟通了解客户需求，完成业绩目标。

任职资格：

1、专业不限，三年以上销售或市场工作经验，优秀本科应届毕业生亦可;

2、具有良好的个人信誉及职业操守，身心健康，能适应出差;

3、性格外向，具备较强的学习能力及团队合作精神，强烈的事业心及挑战精神;

4、具有独立工作能力，勇于接受工作挑战，有市场竞争意识，抗压能力强;

5、有一定的商务接待能力和独立的市场开拓能力，有渠道开发管理经验者优先考虑;

6、具有较强的沟通谈判能力、交际能力、组织协调能力;

7、有一定的文字功底，熟练操作办公软件。

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