# 2024年招商主管岗位职责要求(10篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-08-03

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧招商主管岗位职责要求篇一1、负责客户开...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**招商主管岗位职责要求篇一**

1、负责客户开发维护，为客户提供产品方案。

2、负责建立客户档案和客户信息数据库，做好客户跟踪维护工作。

3、做好招商项目资料整理、分析、发布公司对外招商信息。

4、做好市场调研，同业态竞争调研;

5、积极有效的开展客户信息收集，拓展招商渠道。

任职要求：

1、大专以上学历;

2、形象气质佳，较好的学习能力及抗压力;

3、有工业园或产业园销售和招商经验者尤佳;

4、重团队配合，沟通及语言表达佳。

**招商主管岗位职责要求篇二**

职责：

1，参与公司联营政策的制定及市场拓展规则

2，新市场开发，老市场维护

3，定制并持续优化市场拓展业务的管理流程，决策机制;适时开拓公司的业务市场范围

4，负责市场开发的谈判及合约的签订，以及与各商场进行有关政策的协调

5，对于区域市场进行考察甄选，市场调研，并综合分析各地各商场的客户群体情况，制定市场开拓可行性调研报告并着手立项

6，同行业或相关行业竞争信息的调研与分析

7，对店面的装修设计进行指导，负责组织岗前培训工作

8，完成领导安排的其他任务

要求：

1，5年以上女装品牌直营，加盟，联营拓展管理经验;

2，具备市场分析及判断能力，有良好的客户服务意识，有客户资源者优先(服装品牌公司招商业绩前三名优先考虑，12个月内活跃客户量超20个者优先考虑)

3，具有良好的市场开发和管理能力，精通直营加盟代理商和其他合作经营的拓展招商模式，有丰富的实战经历

4，具有良好的谈判和沟通能力

5，熟悉大品牌市场现状，熟悉国内一级，二级城市各大商场，购物中心情况

**招商主管岗位职责要求篇三**

职责：

1、负责正常经营期间空铺招商、公共区域招商并负责签署合同;

2、负责市场的调研工作，及时洞察周边商场的品牌调整，做好招商登记，做好品牌资料库的整理更新工作;

3、负责制订具体的招商工作计划编制，及时有效地开展招商洽谈工作。

任职要求：

1、有三年以上大型购物中心、百货商场或相关行业管理经验，担任同等职务两年以上;

2、全日制本科以上学历，35岁以下;

3、有较丰富的商户资源和商源储备;

4、具有良好的沟通、协调、组织能力;

5、品德端正、综合素质高、有强烈的进取心，能吃苦耐劳，承受较大工作压力。

**招商主管岗位职责要求篇四**

职责：

1.根据公司招商策略，协助部门主管完成招商销售各项工作

2.负责按时完成领导下达的各阶段任务指标，并对完成情况进行分析说明上报部门领导

3.负责按要求每天拜访、接待客户，介绍、讲解招商政策，收集客户信息

4.积极开展市场调查、分析和预测，为上级领导及时提供有效的商业信息

5.掌握市场动态，积极适时、有效地开辟新的商户，拓宽招商渠道，不断收集目标商户信息，建立详实的商户档案;

6.协助跟进所签订合同的付款、收款等相关财务工作事宜

7.负责对客户进行回访，并做好相关回访情况记录

8.协助配合宣传发放招商资料，市场推广等其他相关活动的执行

9.完成上级交办的其他工作任务

任职要求：

1.1年的招商、销售经验

2.熟悉地产项目招商运营流程，掌握房地产行业国家政策法规

3.出色的沟通技巧、销售技巧、逻辑思维

4.大专及以上学历，市场营销、工商管理等相关专业优先

**招商主管岗位职责要求篇五**

职责：

1、负责市场调查与市场分析;

2、负责收集商户信息，对其经营状况进行数据分析;

3、配合项目负责人完成项目规划、布局、测算、收益分析;

4、对项目招商策略、项目招商执行路径负责(例如物业整体及各楼层功能、布局、品牌组合);

5、对项目招商执行计划负责(客户开发、引进、洽谈、签约及维护);

6、项目负责人交待的其他工作;

7、配合招商经理工作。

任职要求：

1、本科及以上学历，专业不限，1年以上百货或购物中心招商工作经验;

2、喜欢商业地产行业，能够积极关注时尚潮流信息及零售品牌动态，了解商业中心的运作模式，熟悉招商工作开展的基本流程;

3、形象佳、沟通表达能力及目标感强，责任心与执行力强，具有优秀的团队协作意识。

**招商主管岗位职责要求篇六**

1.协助完成室外步行街的整体招商工作。

2.负责提出关于步行街业态、品类规划和招商策略的建议， 并在获得审批后贯彻执行。

3.负责执行服务式招商工作计划，并进行相应的人员管理。

4.负责组织各类商业资源的取得、积累与运用。

5.负责关键商业品牌的引入和对接洽谈。

6.负责组织招商人员进行室外步行街商户开业协调所涉各项工作(进场装修、证照办理等)。

7.负责建立室外步行街租赁档案。

8.完成领导交办的其他工作

**招商主管岗位职责要求篇七**

1.根据公司招商管理政策和商场经营需要，协助上级领导做好商场经营布局规划、商铺的调整计划、考核方案等;并协助上级领导进行商务洽谈;

2.掌握公司加盟、招商政策及流程，负责接受加盟意向、进场意向的来人来电咨询，妥当应答，并做好相关记录,协助上级领导完成商场出租率绩效指标;

3.负责协调重点厂家进场、装修等衔接工作;参与市场调研、寻找新的商户、储备招商资源，协助上级领导审核商户合同，并确定合作的主要条款;

4.负责协助上级领导进行市场调研分析，以及与其他部门的沟通协调工作;

5.熟练掌握信息化管理系统(erp 系统：sap、ps、oms等)，协助部门经理完成相关数据信息的系统维护工作

6.完成上级领导交办的其他工作。

**招商主管岗位职责要求篇八**

职责：

1、公司房地产项目开发过程中的产品研究及策划;

2、公司重点项目(商业综合体)的商业及产业资源拓展及维护;

3、自持物业相关顾问公司的对接与管理;

4、高北十六创意园(深圳市市级创意园)项目的品牌引进及招商落地;

5、自营文创活动中的招商支持。

任职要求：

1、22-35岁，本科及以上学历，市场类相关专业优先;

2、2年以上商业综合体招商运营类工作经验;

3、 熟悉ppt、excel、cad等软件的操作;

4、性格开朗，积极进取，善于沟通，协调及维护客户关系。

**招商主管岗位职责要求篇九**

职责:

1. 严格执行公司规章制度,认真履行其工作职责;

2. 按公司招商流程及工作制度要求进行日常招商工作;

3. 积极开展市场调查、 分析和预测, 为上级及时提供有效的商业信息:

4.掌握市场动态, 积极适时、 有效地开辟新的商户, 拓展招商渠道, 不断收集目标商户信息,建立详实的商户档案;

5.负责接待每天的到访客户;

6.负责接听每天客户咨询的来电;

7.负责跟踪有希望但尚未成交之客户;

任职资格:

1.大专及以上学历, 男女不限;

2.1年以上招商 销售类工作经验, 有丰富招商渠道者优先录取;

3.熟悉招商流程 招商技巧, 合同条款及市场操作模式;

4.有出色的客户服务意识 较强的业务拓展及人际交往沟通能力;

5.诚实守信 勤奋敬业。

**招商主管岗位职责要求篇十**

职责

1、制定个人销售方案、计划，严格按照公司销售价格及交房标准进行销售;

2、负责公司楼盘的推介，接待客户促进成交;

3、掌握客户需求，发掘及跟进潜在客户，做好对客户的追踪、联系;

4、热情接待，细致讲解，耐心服务，为客户提供满意的服务;

5、负责市场信息的反馈，定期对销售数据及成交进行分析评估，提交销售总结报告;

6、协助销售主管处理一般日常事务;

7、维护售楼现场设施的完好及清洁。

任职资格

1、中专及以上学历，专业不限;

2、2年以上楼盘销售工作经验，业绩优秀者优先;

3、熟悉当地房地产市场及相关政策法规，热爱房产纪经行业，有工作激情和进取精神;

4、具有较强的沟通与谈判能力，出色的营销技巧、销售技能与说服能力;

5、刻苦耐劳,积极乐观,诚信务实。

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