# 最新电商营销总监的岗位职责 电商平台运营总监岗位职责(24篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-08-02

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？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。电商营销总监的岗位...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？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。

**电商营销总监的岗位职责 电商平台运营总监岗位职责篇一**

1、负责品牌天猫、京东等平台全年营销活动规划和活动执行;

2、规划和管理营销活动的预算，合理有效、最大限度地使用预算执行广告投放和营销活动;

3、结合市场整体行情和行业数据对竞争对手的产品策略、促销策略、营销策略、推广策略组合分析研究，提出应对措施;

4、统筹指导各店铺运营工作，针对不同店铺提出有效的运营策略;

5、负责公司运营团队建设，发掘、培养内部人才，推动团队成员成长以及提升团队运营能力;

6、统筹与平台和品牌方的对接、合作，有效协调内部各种资源，确保各项营销活动的成功实施。

岗位要求：

1、全日制本科及以上学历，至少三年以上电商行业运营总监工作经验;

2、精通天猫、京东运营规则、推广活动、优化、维护等技能知识;

3、有运营或策划过中高端品牌线上运营，并取得较高的销售业绩;

4、对市场营销工作有较深刻认知，有较强的市场感知能力，敏锐地把握市场动态、市场方向的能力;

5、具有敏感的商业和市场意识，分析问题及解决问题能力强，具有优秀的资源整合能力和业务推进能力;

6、具备良好的沟通合作技巧和丰富的团队建设经验。

7、有快时尚、轻奢、奢侈品行业运营经验;

**电商营销总监的岗位职责 电商平台运营总监岗位职责篇二**

职责：

1、完成天猫店的整体规划、营销、推广、客户关系管理等系统经营性工作;

2、制定网站运营年度、季度、月度指标及重点计划，制定周期销售任务和服务水平提升目标;

3、制定周期店铺推广预算，策划、执行店铺促销活动方案，配合官方相关营销活动，完成预期销售目标;

4、店面日常改版策划、上架、推广、销售、售后服务等日常运作;

5、负责收集市场和行业信息，产品分析，为公司定制网销产品提供依据。

任职要求：

1、3年以上网店运营经验，网络推广经验丰富，能独立运营店铺;

2、熟悉天猫后台流程、规划、交易规则，能及时把握新规则，给出应对方案;

3、善于网络营销推广管理与策划，对促进网店销量提升有方法论;

4、具备敏锐的市场洞察力，能够预判趋势;对数据敏感，结果导向;

5、具有很强的沟通、协调能力。

**电商营销总监的岗位职责 电商平台运营总监岗位职责篇三**

职责：

1. 制定电商部门年度销售目标和实施规划，拟定执行计划，保证达成目标;

2. 1688、淘宝、天猫等平台管理工作;

3. 根据市场发展，开拓网络营销资源与渠道，制定工作方案并安排执行;

4. 负责电商部门日常事务及人员团队的管理建设;

职位要求：

1. 熟悉1688、淘宝、天猫等大型平台，有过钻展、直通车、淘宝客、网销宝等推广经验

2. 具有较强的市场分析、营销、推广能力和良好的人际沟通、协调能力，分析和解决问题的能力;

3. 有较强的事业心，具备一定的领导能力;

**电商营销总监的岗位职责 电商平台运营总监岗位职责篇四**

职责：

1、负责整合品牌与平台资源，搭建并打通电商渠道，策划各类促销活动，配合平台资源，提升销售业绩;

2、策划及组织运营计划、进行市场发展跟踪和策略调整;

3、制定商务活动的推广计划，评估实施效果;

4、规范店铺管理，维护店铺和品牌形象，提高店铺转化率;

5、对销售情况进行动态分析，及时了解市场动态，为公司经营决策提供依据;

6、负责部门的组建、管理、培训、考核工作。

任职资格：

1、电子或市场营销相关专业大专以上学历，年龄30-40岁;

2、有五年以上电商相关经验，三年以上电商运营主管经验优先;

3、熟悉天猫、京东等电商平台交易规则、活动流程，如熟悉电商平台运营环境以及站内广告资源优先;

4、熟悉各种引流推广手段的应用及实施，具有良好的策划推广能力和项目执行能力;

5、思维清晰，具有较强的数据分析能力，能分析各种淘宝软件统计的数据。

**电商营销总监的岗位职责 电商平台运营总监岗位职责篇五**

职责：

1、负责公司电商项目的整体战略规划与落实，包括设计与搭建电商平台，制定平台运营方案与品牌推广策略等;

2、为公司后续的电商体系建立稳定团队及合理布局基础;

3、对公司电商平台业绩负责，对公司电商整体团队成长负责;

4、以市场为导向 对于产品开发的品类及方向提供思路和建议

任职要求：

1. 本科以上学历;

2. 3年以上电商工作经验;

3. 熟悉电商相关政策;

4. 宽阔的知识面;

5. 敏锐的策略能力和管理能力;

6. 独特的商业理念和市场见解;

**电商营销总监的岗位职责 电商平台运营总监岗位职责篇六**

职责：

1、负责电商销售业务各阶段营销规划的制订，并监控运营数据，及时改进并带领团队实现目标;

2、收集市场和行业信息，分析并总结竞争对手的发展情况，及时给出针对性策略，报批后执行落实;

3、负责电商销售团队各环节管理、监督、协调和培训，建立内部绩效制度，激励团队成员成长;

4、优化电商业务部的各环节流程，完善团队的各项规章制度。

岗位要求：

1、天猫、京东等平台过亿元级销售额运营经验，30人以上团队组建与管理经验;

2、二年以上快销品行业经历，具有宠物相关类目运营经历优先;

3、具有高度的敬业精神和责任感，有良好的服务意识和团队精神;

4、本科及以上学历，良好的书面及口头沟通能力。

**电商营销总监的岗位职责 电商平台运营总监岗位职责篇七**

职责：

1、负责制定运营部的运营目标，规划，产品定位，媒体宣传，市场推广，渠道建设和客户服务的整体战略、布局;

2、全面把控和管理运营电商部人员培养，考核方面的工作;

3、根据用户及业绩的增长指标，对活动效果做分析总结，并根据市场趋势不断创新，丰富活动构架;

4、手机行业竞品动态及信息，及时调整优化活动运营方案;

5、负责电商运营团队建设，根据需求完善团队，辅导与管理团队，提高团队战斗力;

6、根据公司要求完成运营任务及业务绩效目标。

任职要求：

1、大专以上学历，3-5年以上电商运营管理相关工作;

2、具备独立产品规划与运营能力，熟悉市场分析，定位，产品设计规划及实施运营;

3、具备良好的沟通、高度敬业与团队合作精神，有责任心和团队意识;

**电商营销总监的岗位职责 电商平台运营总监岗位职责篇八**

1.负责建立公司线上销售部

2.根据公司要求完成线上销售部的目标

3.根据线上销售情况设定线上产品的设计、价格、包装等

4.根据线上的市场状况合理安排促销等

5.提高线上门店的流量和销量

6.开拓线上客户平台

**电商营销总监的岗位职责 电商平台运营总监岗位职责篇九**

职责

1、策划推进公司电商运营战略、流程与计划，组织协调公司各部门执行、实现公司的电商运营目标;

2、制定部门运营指标、年度发展计划，推动并确保营业指标的顺利完成;

3、负责电商市场渠道的规划、拓展，运用多种渠道带领市场团队实现公司整体的销售目标;

4、组织策划并审定产品、市场推广、媒体运营、市场研究等市场活动的策略、推广方案、相关预算，组织、整合相关资源推动方案的实施并监督实施效果，提高网站与企业的知名度和美誉度;

5、管理、培养部门员工，建设和发展优秀的电商运营团队。

任职资格

1、具有三年及以上电子商务(天猫、京东、唯品会、等平台)的整体运营工作经验或成功案例。

2、精通数据分析，产品规划、具备较强的逻辑思维、调研及数据分析能力;

3、很强的创新和执行、领导能力，以结果为导向，有团队合作精神，顾全大局，有责任心、进取心，能积极配合公司策略的规划调整及实施;

4、熟悉线上渠道的各种推广手段及规则，针对不同的推广渠道，开展营销活动，协调各方面资源配合执行。

5、有知名化妆品行业运营管理经验优先录取;

**电商营销总监的岗位职责 电商平台运营总监岗位职责篇十**

职责：

1、参与及协助电商商业模式定位及运营战略规划;

2、根据互联网发展趋势及中高端家居日用品行业市场动态，结合公司现状，参与、协助建立网络营销体系;

3、参与讨论制定电商渠道(包括但不限于电商渠道)短中长期战略规划、预算;

4、执行年度、季度战略规划、预算及主导电商渠道预算规划的执行;

5、电子商务新产品的支持，适合电商渠道的新产品的开发，包括内容物的开发，产品包装的开发，及快递包装的开发，开发完成后的产品支持;

6、电子商务促销物料的支持，电子商务所需促销促销的采购、仓储、物流等支持;

7、内部管理体系建立，管理团队日常事务，制定团队工作计划并督导实施，确保目标的达成;

任职资格：

1、30-40岁，本科以上学历;

2、良好的沟通谈判技能、组织管理能力、活动策划能力;掌握信息分析与管理专业知识;

3、有大型电商公司运营经理/总监背景，有o2o平台运作经验优先录用;

**电商营销总监的岗位职责 电商平台运营总监岗位职责篇十一**

职责：

1、熟悉各大电商平台店铺运营，实施线上业务的搭建及整体运营;

2、制订电商年度、季度营销目标，带领团队实现目标;

3、建立完善电商产品、销售、客服、物流等各项业务运营流程;

4、收集市场和行业信息，分析总结竞争对手，行业信息;

5、完成电商平台各项运营指标(如流量指标、页面点击率指标、重复点击率等指标);

6、整理评估相关营销数据：交易数据、商品数据、顾客数据等;

7、负责监控周、月及季度运营结果，及时改进;

8、协助线下实体店实现o2o商业模式，通过微信，微博等移动端为线下店引来流量;

岗位要求：

1、本科学历，5年以上电商运营经验，熟悉o2o及移动互联网，有高端零售行业品牌成功案例;

2、熟悉电商平台的操作规范和流程，精通网上销售和购物、推广、优化、维护等技能知识;

3、具有丰富的互联网渠道和媒介合作资源，能够熟练运用各种宣传媒介进行宣传推广工作;

4、具备良好的沟通与团队管理能力，能够独立组建团队，制定销售政策和管理制度;

5、有强烈的责任感，上进心和事业心;

6、有爆款思维优先。

**电商营销总监的岗位职责 电商平台运营总监岗位职责篇十二**

职责：

1、负责对经营计划目标进行分解，制定经营计划执行方案，并组织落实;

2、组织制定运营流程、规章制度、执行标准、服务规范，比督导执行;

3、负责管理线上平台(天猫、京东、pc/wap官网、微信、app)的运营和后台管控，并提出应对措施，推动整体的业绩提升;

4、负责部门运营指标达成的策略分解、预算、激励和需要的支持制定;

5、反馈和收集客户线上体验的问题，优化产品升级;

6、负责优化服务于客户、分店、渠道的运营平台和制定运营服务策略，包括门店的信息维护等。

任职要求：

1、市场营销、电子商务、计算机及互联网应用等相关专业本科及以上学历;

2、受过市场营销、电子商务、财务管理、运营管理、领导艺术等知识培训;

3、三年以上的知名电商公司同运营岗位工作经验，精通各大电商平台推广模式，学习能力强，在拉新引流、转化留存、用户活动运营、推广运营等方向上有实操经验的积累;

4、精通互联网电商平台的运营，有实战成功案例;

5、具有很强的团队协作精神、组织及策划能力和良好的沟通技巧;

6、办事严谨，追求成功，精力充沛，可承受较大的工作压力。

**电商营销总监的岗位职责 电商平台运营总监岗位职责篇十三**

岗位职责：

负责公司平台的规划和运营，根据用户需求，平台特性，规划线上线下营销策划方向并组织实施;

策划、制定电商平台各类推广方案、促销活动，并跟进执行情况;

对运营绩效负责，包括但不限于品牌形象、推广效果、渠道拓展和销售指标。

. 精通网络数据分析，定期对相关数据进行有效分析，研究行业特点、同行网站、网店的推广方法，制定公司网站的优化策略，跟进优化推广效果;

负责公司电商平台的推广工作，提高店铺点击率、浏览量和转化率、完成公司的目标营销额;

负责电商各渠道年度发展的规划及电商渠道整年销售目标的制定及销售目标的完成

任职资格：

(1)32-45岁,大专以上学历，市场营销、电子商务类专业;

(2)熟悉天猫、京东、唯品会等各大电商平台的运营;

(3)5年以上相关工作经历，3年以上团队管理经验

(4)对电商渠道未来发展及趋势有深入了解，对数据敏感;

(5)有鞋业、服装、皮具行业电商运营经验优先(能力突出者可放宽行业条件)

**电商营销总监的岗位职责 电商平台运营总监岗位职责篇十四**

职责：

1、负责淘宝、天猫等各大电商平台的运营工作，可以根据店铺现状提出改善方案及计划;

2、与各大电商平台运营人员接洽沟通，活动提报，资源争取，做好各方面的交流与配合工作;

3、对店铺日常数据、客户体验、售后服务等分析和改善;

4、对产品和服务提出改进建议，提升网店自身营销能力;

5、负责店铺销售情况的统计跟踪，并定期进行总结，提出改进措施;

6、跟进各大电商平台的各种官方推广活动的执行;

7、对店铺销售数据进行核准、总结;

8、负责运营小组的团队组建、人员培训和业务管理工作。

岗位要求：

1、大专以上学历，3-5年以上电商运营或运营主管以上相关工作经验优先考虑;

2、熟练操作淘宝、天猫等各大电商平台产品上新，懂规则、技巧、交易流程及扩大交易量的方法和技巧;

3、必须有天猫运营管理经验，熟悉天猫运作和促销方式并具备较好的做店思维;

4、能独立完成整套活动的筹备、策划、执行、后期效果评估;

5、有较强的团队精神和工作激情，善于沟通，踏实肯干;

6、有自主思考及改进能力，细心、负责。

**电商营销总监的岗位职责 电商平台运营总监岗位职责篇十五**

职责：

1、规划品牌电子商务渠道布局，负责线上平台(天猫/淘宝/京东等)的运营管理;

2、负责线上平台(天猫/淘宝/京东等)的整体规划、营销、推广、客户关系管理等系统经营性工作;

3、指定店铺整体运营及推广策略，提高店铺点击率、浏览量和转化率;

4、熟练运用各种推广工具制定推广方案并完成业绩目标;

5、负责线上平台分析流量数据，协调各部门对店铺页面进行调整改版等;

6、制定周期店铺推广预算，策划、执行店铺促销活动方案，配合官方相关营销活动，完成预期销售目标;

7、有效激励团队，完成公司制定的各项业务指标。

任职要求：

1、大专以上学历，有服装行业运营经验;

2、5年以上网店运营经理/总监经验，网络推广经验丰富，能独立运营店铺;

3、熟悉天猫后台流程、规划、交易规则，能及时把握新规则，给出应对方案;

4、善于网络营销推广管理与策划，对促进网店销量提升有方法论;

5、具备敏锐的市场洞察力，能够预判趋势;对数据敏感，结果导向;

6、具有优秀的行业敏感度和需求整理能力、沟通协调能力营策划，风险评估; 熟悉淘宝规则;

7、具备良好的计划能力、指导能力、决策能力，较强的综合协调能力和组织管理能力。

**电商营销总监的岗位职责 电商平台运营总监岗位职责篇十六**

职责：

1、根据公司的业务发展规划，制定电商平台运营计划及实施方案，完成平台销售目标;

2、负责平台活动策划、营销方案制定及品牌推广等工作整体安排及执行;

3、负责与电商平台对接，维护商务合作关系，能独立完成商务谈判;

4、整理并分析平台运营、市场推广及营销各项数据，评估运营及市场推广效果;

5、负责提升平台流量，提高用户转化率及留存率，提高品牌知名度及用户口碑;

6、部门内部管理工作，带领团队完成目标。

任职资格：

1、5-8年以上大型互联网、电子商务公司渠道营销经验及管理经验;

2、具有网络销售工作经验，网络销售家居厨具行业渠道者优先;

3、具有天猫、京东、唯品会、1号店、聚美等渠道运营工作经验优先;

4、具有优秀的营销策划、市场推广、客户管理、数据分析能力;

5、熟悉b2c店铺的运作和管理，具备电子商务渠道开拓和管理能力;

6、思维活跃、具备创造性思维及逻辑思维能力，抗压性好;

7、较强的沟通能力、谈判能力、市场洞察和敏锐力。

**电商营销总监的岗位职责 电商平台运营总监岗位职责篇十七**

职责：

1.参与制定公司营销战略。根据营销战略制订公司营销策略和营销计划并落地执行。建立健全管理流程、业务考核以及相关管理办法;

2.各渠道的销售政策制定，线上渠道(京东、苏宁、唯品等)，团购礼品和新媒体渠道等销售政策制定及落地监督执行;

3.根据公司的产品进行整体的产品线规划和梳理，规划产品的定价、管理产品的成本、利润和价格;

4.制定产品设计需求调查，市场推广计划，整体销售策略及用户反馈等。跟进产品关键数据指标，制定后续迭代发展计划;

5.制定部门考核方案，不断提高部门的工作效率，培训提升部门人员综合能力，输出部门业务操作标准化、流程化流程。

任职要求：

1.全日制本科及以上学历，5年以上家电类产品管理及销售管理经验;

2.通晓行业市场定位、推广策划、销售管理等各个环节，对市场动态、信息资源等观察敏锐;

3.有很强的领导力、执行力、有耐力、肯坚持，有责任心，拥有丰富的营销策划经验，可输出针对性方案;

4.有团队管理经验，工作认真、细致，具有创新意识和学习能力与团队合作精神

**电商营销总监的岗位职责 电商平台运营总监岗位职责篇十八**

职责：

1、根据公司产品特性以及既定的电商运营计划，全面负责管辖天猫、京东平台的各个运营工作;

2、负责与设计团队、客服团队等部门沟通需求，并确认检查结果优劣，提出改善方案;

3、负责店铺各个运营的日常工作的计划和执行的管理，并落实;

4、根据店铺相关板块的工作合理分工安排工作，并跟进结果，对店铺结果负责;

5、根据公司的整体发展战略，制定店铺发展目标、营销方案以及推广策略;

6、根据店铺运营情况、选品、调品、控价，制定爆款方案并彻底执行落地;

7、对流量和推广数据进行总结和分析，有效控制店铺roi;

8、关注同行竞争对手数据、业绩、动态、产品等，针对店铺销售提出合理化建议，并负责执行。

任职要求：

1、3年以上品牌运营相关工作经历，具备独立完成营销策划方案的能力;

2、熟悉电子商务相关平台操作模式、管理规划和流程，熟练掌握电商平台的运营推广方式，有成功的电商运作案例;

3、具有较好的沟通能力、团队领导能力、总结规划能力及承压能力;

4、35周岁以下，大专以上学历，本科优先;

**电商营销总监的岗位职责 电商平台运营总监岗位职责篇十九**

职责：

1、负责公司平台全盘管理运营;

2、策划公司电商平台运营策略、计划与流程，并组织协调执行、实现公司的电商运营目标;

3、 负责电商市场渠道的规划、拓展，运用多种渠道的带领团队实现公司整体的销售目标;

4、结合平台开展市场推广、媒体运营等线上线下市场活动的推广方案、相关预算，组织、整合相关资源推动方案的实施并监督效果;

5、维护与开拓政府、媒体、合作伙伴及相关企业间的积极交流与良好合作;

6、组建培养优秀的电商运营团队;

任职要求：

1、大专以上学历，电子商务、市场营销、经济学等相关专业;

2、具有5年以上的电商运营及商场运营经验，有很强的电商平台运营实操经验;

3、精通网络数据分析，具备较强的逻辑思维、调研及数据分析能力;

4、熟悉线上渠道的各种推广手段及规则，针对不同的推广渠道，开展营销活动，协调各方面资源配合执行;

5、熟悉跨境电商行业运营、商场运营管理，具备一定的互联网平台产品思维者优先;

**电商营销总监的岗位职责 电商平台运营总监岗位职责篇二十**

职责：

在公司经营战略指导下 ，根据公司及业务需求，制定总体定位，负责对公司整个电子商务平台的规划、搭建与运营;

负责运营管理工作，进行产品运营、平台运营、营销规划、货品规划;

制定阶段目标、关键kpi，以及针对运营数据分析和改进方案制定;

关注和分析竞争对手和行业发展态势，结合业务发展趋势适时调整发展;

制定部门运营指标、年度发展计划，推动并确保营业指标的顺利完成;

组织策划并审定产品、市场推广、媒体运营、市场研究等市场活动的策略、推广方案、相关预算，组织、整合相关资源推动方案的实施并监督实施效果，提高企业的知名度和美誉度;

负责电商市场渠道的规划、拓展，运用多种渠道带领市场团队实现公司整体的销售目标;

管理、培养部门员工，建设和发展优秀的电商运营团队

任职要求：

30岁以上，本科以上学历，8年电商行业经验，带团队3年以上经验，知晓淘宝，天猫，京东等主流电商平台;

有较强买家洞察能力、产品迭代能力、营销策划能力和货品规划能力;

有较综合的运营方法论积累和团队管理经验，有带领并培养优秀运营团队的经验者优秀;

对互联网创业有充分的激情，追求卓越，有较高的自我驱动力、推动能力及领导力;

具备优秀的业务分析能力和判断力，对数据有敏锐的洞察;

具有优秀的行业敏感度和需求整理能力、沟通协调能力。

**电商营销总监的岗位职责 电商平台运营总监岗位职责篇二十一**

职责：

1、对快手、抖音、小红书、b 站、微博等新一代种草平台具备深度了解。能匹配品台招募相关人员完成精准投放植入。

2、能够带领团队生产产品内容，建设一个 bd 和投放的工业化流程团队，懂得团队管理。

3、能够控制投放成本，能够观测及计量kol 的roi 。具备数据精细化分析能力，在数据不完善的情况下能够通过人工运营的投放 detail 拉出 roi。

4、负责根据公司战略方向制定各渠道年度及月度的销售规划和运营计划，并带领团队推进执行，完成目标;

5、负责日常各渠道流量、转化、客单、毛利率等重要指标优化提升;

6、负责官方大型活动等策划，线上推广创意及效果优化;监督执行及活动后期数据统计;

7、负责参与品牌产品结构优化，新品提案，不断完善品牌产品结构;

8、负责跟进行业竞店及竞品，定期做市场竞争分析并掌握最新行业动态;

9、负责整个运营团队的管理工作。

10、有统筹美妆品牌在云集、贝店、蘑菇街等渠道的运营工作经验;hfp、wis、完美日记、headone等团队完整操盘经验工作经验者优先。

任职资格:

1、本科以上学历，25-35周岁，至少5年以上电商运营经验，有操作过年销5000w以上项目，或者有美妆类目运营经验者优先;

2、有丰富的团队管理经验，能够培养提升团队成员能力，并协调好各部门间的工作;

3、熟悉云集、贝店、蘑菇街等各个平台的运作规则，精通云集、贝店、蘑菇街等各个平台营销工具及营销推广体系;

4、具有较强的市场营销策划能力和实施能力，较强的数据分析，能够根据市场现状和竞争对手情况制定有效的竞争措施;

5、热爱美妆行业，操作过品牌型的项目。

**电商营销总监的岗位职责 电商平台运营总监岗位职责篇二十二**

职责：

1、负责电商平台发展战略以及品牌建设规划、制定电商年度经营目标、费用预算及月度计划(销售额、成交转化率、广告投入、利润率等);

2、根据公司发展战略目标，积极开拓符合市场趋势和公司品牌的新平台和新渠道;

3、制定运营策略并落地执行，分解销售计划，带领团队达成销售业绩目标;

4、负责各平台店铺日常维护、产品更新，进行每日数据监控，熟悉数据分析，能够据此进行类目、竞品及自己店铺的调研分析并制定相应营销方案;

任职要求：

1、5年以上淘宝策划推广、运营管理经验，有美妆类目运营经验者优先;

2、具备良好的沟通与团队管理能力，具备敏锐的市场洞察力、严密的分析能力以及出色的危机处理能力;

3、有激情，有较强的责任心和抗压能力，乐于挑战。

**电商营销总监的岗位职责 电商平台运营总监岗位职责篇二十三**

职责：

1、根据公司的战略目标，负责公司电商业务的战略规划，并推动规划落地，实现电商业务的快速发展;

2、负责电商项目的整体运营、管理和推广，完成业绩指标;

3、负责现有各平台管理，整合各渠道资源，新渠道的拓展开发方案制定、业务洽谈等;

4、负责相关数据监控与分析，根据市场动态、数据走向、平台发展趋势等信息，及时有效引导店铺跟上最新电商节奏，确保店铺的市场占有率;

5、负责运营管理体系的建立与完善，包括商品管理、运营管理、客户管理等，通过标准化体系建设，实现人员分工、工作效率、资源分配等合理化，确保经营指标的实现;

6、负责搜集、整理市场和行业信息，客户意见和建议，分析总结竞争对手，提出活动策划、定位和价格等调整建议，并组织相关部门沟通，及时完善和改进服务;

7、负责公司现有品牌统一、达能等中高端品牌运营管理。

任职要求：

1、熟悉电商的运行管理模式，有3年以上快消品(食品)行业管理经验优先;

2、熟悉网店运营，各种营销工具，精通网络推广;

3、能适应出差，有大型电商公司运营高层管理经验优先，

4、男女不限，本科学历及以上，条件优秀者大专学历也可。

**电商营销总监的岗位职责 电商平台运营总监岗位职责篇二十四**

职责：

1、负责淘宝/天猫/拼多多平台项目的运营管理的总体规划、搭建、运营;

2、制定部门运营指标、年度发展计划，推动并确保指标的顺利完成;

3、负责电商市场渠道的规划、拓展，运用多种渠道带领市场团队实现公司整体的销售目标;

4、根据目标市场，竞争态势，客户需求等调查，撰写市场分析、创意新的盈利模式，策划网站运营，业务拓展和产品销售的综合推广措施;

5、管理、培养部门员工，建设和发展优秀的电商运营团队，优化业务流程。

岗位职责：

1、本科以上学历，电子商务、营销相关专业，3年以上独立运营电商平台的经验，2年以上团队管理经验;

2、具有电子商务的整体运营工作经验及成功案例，有品牌公司电商运营经验;

3、对电子商务运营管理，渠道开发，供应链建设有丰富的运营经验;

4、有较强买家洞察能力、产品迭代能力、营销策划能力和规划能力;

5、熟悉电商营销推广工具、精通网络数据分析，具备较强的逻辑思维、调研及分析能力;

6、很强的学习能力、领导能力，有团队合作精神，顾全大局，有责任心、进取心，能积极配合公司策略的规划调整及实施

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