# 最新汽车销售经理工作职责精编 汽车销售经理的岗位职责(9篇)

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-08-03

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。汽车销售经理工作职责精编 汽车销售经理...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**汽车销售经理工作职责精编 汽车销售经理的岗位职责篇一**

2.通过与客户沟通，了解客户的购车、换车和财务方面存在的各方面的缺口，并提供建议方案。

3.定期拜访客户，了解客户动态，及时掌握客户需求;根据客户需求，向客户提供专业的汽车金融理财方案和建议。

4.建立和维护已有的客户关系，并不断开发新客户。

5.维护vip客户关系，及时跟进、面谈和促成，并参与合同的谈判与签订。

6.向客户提供完善的售后服务，定期完成对老客户的回访工作。

**汽车销售经理工作职责精编 汽车销售经理的岗位职责篇二**

1、负责贯彻落实公司的营销策略 、政策和计划;

2、负责市场调研和需求分析;

3、负责年度销售的预测，目标的制定及分解;

4、确定销售部门目标体系和销售配额;

5、负责对行业市场的目标客户进行攻关，并协助经销商进行市场开拓;

6、负责销售计划 的分解、落实，并进行跟踪与评估。

**汽车销售经理工作职责精编 汽车销售经理的岗位职责篇三**

1.协助总经理，制定和完善展厅销售战略/计划，部门工作计划、管理制度、业务流程财务预算等;

2.协调公司内部相关资源，全力配合销售任务和满意度目标达成，提升销售成交量和销售利润;

3.根据集团预算，制定有约束力的展厅销售计划、idcc销售计划、二手车置换计划及培训计划，并监督各项计划的执行过程;

4.在总经理授权下，负责对本部人员的培训、考核加薪、晋升、处罚及辞退;

5.负责本部门的绩效考核和人员激励管理，并对下属提供方向性指导;

6.促使客户关系系统在部门内部得到充分利用，确保客户满意度的提高;

7.定期召开销售会议，确保有效及时地开展工作，宣传新计划，寻求新机会，培训具有现代销售意识的销售队伍，树立“团队”精神;

8.完成上级交代的其他工作。

**汽车销售经理工作职责精编 汽车销售经理的岗位职责篇四**

1、组织安排员工参与市场活动，贯彻实施活动并对活动进行跟进，及时进行活动信息反馈。

2、领导销售顾问完成展厅销售目标，做好展厅内的销售工作，进行绩效考核。

3、跟踪和控制销售计划完成进度，进行销售现场管理，对销售顾问、销售助理工作进行监督和指导;

4、主持销售培训，包括产品知识、销售流程、竞品等以此提高销售顾问的工作能力、服务水平;

5、协助销售顾问达到成交、保持并提高客户对企业的满意度和忠诚度;

6、汇集销售信息，并督促销售顾问建立和更新客户信息卡，并对客户进行分级与分类;

7、协助处理客户抱怨。

8、完成上级领导的工作安排。

**汽车销售经理工作职责精编 汽车销售经理的岗位职责篇五**

1、负责制定并实施月度、季度、年度销售计划以及配套的价格政策、拷车计划、绩效考核方案;

2、收集市场信息、预测市场动态，致力市场开发与网络营销，提升经销商的区域市占率;

3、维护、利用客户资源，及时处理客户抱怨与投诉，提高客户满意度和老客户转介绍率;

4、组织部门员工实施销售计划，做好周、月、季、年度的销售业务进展情况分析与总结;

5、做好新车批售与库存管理工作，降低长库龄车占比、降低部门运营的财务费用;

6、负责与主机厂相关部门的对接，维护好与主机厂关系;

7、负责部门员工的培训与考核工作，对部门员工参与各项培训的合格率负责;

8、建立良好的部门工作关系，对部门员工流失率、员工满意度负责。

**汽车销售经理工作职责精编 汽车销售经理的岗位职责篇六**

1、根据公司销售任务，分解并督促销售顾问完成销售任务，确保整车销售、精品销售、二手车置换、新车上险率、上牌服务费、延保及养护品销售等各项指标完成落实与达成率跟踪

2、协助销售经理完成销售顾问培训及素质提升，员工绩效考核工作及新员工培训考核工作

3、负责解决一般用户投诉;配合解决重大客户投诉

4、展厅报表数据准确、按时提报

5、对展厅客流量、销售前台客户信息登记督促与落实，客户留档率达成100% 展厅邀约率达成15%

6、推进试乘试驾工作开展，提高试乘试驾率，试乘试驾率达成70%

7、负责监督销售顾问在销售工作中的流程监督工作

8、确保展示车辆整洁、确保销售顾问形象整洁及展厅环境整洁

9、展厅背景音乐管理落实

10、配合完成神秘客季度综合成绩考核中销售顾问流程的监控与执行

11、按dsa要求准备相应检查文件，确保dsa顺利进行

12、根据vgic的css考核标准，进行日常现场管理，提高顾客满意度，提升公司形象

**汽车销售经理工作职责精编 汽车销售经理的岗位职责篇七**

1、根据销售中心整体计划制定本部门销售工作计划，并组织实施;?

2、负责组织本销售小组完成公司下达的销售任务;?

3、执行具体销售工作包括与客户谈判、释疑、签约、催收销售款项等;

4、依照公司的管理制度，负责本组业务员的考核、培训;

5、负责本人及本部门销售目标的完成;?

6、协助其他业务员谈判;?

7、团队人员日常工作的辅导与管理?。

**汽车销售经理工作职责精编 汽车销售经理的岗位职责篇八**

1、参与制订公司的年度销售计划，制定每月销售计划;

2、负责优化销售流程、组织实施销售流程并进行实时的监督;

3、负责展厅秩序管理，牵头重大客户的营销工作，维护和拓展业务合作关系;

4、配合销售总监负责制定、监督销售价格，并及时做出相应的调整;

5、负责处理客诉，并按公司规定的流程进行反馈，提出改进方案并实施;

6、参与制订销售顾问的考核计划和方案，;

7、对直接下属进行选拔、培训、指导和评估，并承担管理责任。

**汽车销售经理工作职责精编 汽车销售经理的岗位职责篇九**

1. 全面负责销售部日常事务管理，对销售部客户满意度及业绩负责;

2. 根据厂家布置的销量任务，制定部门年度预算计划，根据销售店年度/月份销售目标，拟定并实施订货、销售及库存计划;

3. 根据总经理布置的kpi各项考核目标(销售毛利、按揭、延保、用品等任务)编写部门年度/月度工作计划与工作总结;

4. 分析市场动态，制定调整销售运营政策，争取厂家\_\_\_返利;

5. 规范及完善销售部门日常管理的相关规定流程，掌握合理的库存结构，规避销售风险，应对突发事件;

6. 根据每月客户满意度情况，提出相应对策和解决方案;指导、协助客服部处理个案客户投诉

7. 甄选、培训以及指导下属人员，对销售部的人才梯队建设负责;

8. 完成上级交办的其他事项。

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