# 零售渠道经理岗位职责 销售渠道的工作职责(二十一篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-08-03

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。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，一起来看看吧零售渠道经理岗位职责 销售渠道的工作职责篇一1、...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。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

**零售渠道经理岗位职责 销售渠道的工作职责篇一**

1、负责汉堡品牌系列产品电销分销工作，包含开发、维护客户。根据公司政策开展电销分销的招商工作和客户维护工作;

2、完成既定网络分销布局及相关分销事宜;

3、完成既定的分销任务;

4、及时反馈分销、动销情况，并作出相应政策调整，优化分销商结构;

5、帮助分销商实现动销，并定期协助分销商进行促销活动;

6、协助总监开拓网络新渠道;

7、协助解决分销商订货、代发、退换货等日常处理事宜，确保每个运作环节正确、高效;

8、做好日常分销订单处理和回款跟进，协调到货发货，售后问题跟进处理;

9、对分销商的销售价格进行监控，对违反价格管理原则的分销商急事进行处理;

10、制定个人周，月工作计划，并向上级提交总结报告。

任职要求：

1、熟悉分销工作，熟悉铺货流程，有1年以上的分销经验;

2、有餐饮汉堡材料分销经验优先;

3、有做过电话销售经验优先;

4、善于言谈，主动销售意识强。

**零售渠道经理岗位职责 销售渠道的工作职责篇二**

职责：

1、制定公司代理的进口商品电商分销渠道的搭建，分销计划的推广与实施;

2、开拓电商平台分销商、渠道商：与各电商平台、分销商客户沟通和洽谈，签订分销商务合同等;

3、分销商销售支持：支持分销商开展促销活动，按照公司策略对不同分销商提供折扣、降价等销售支持，平衡不同线上分销商之间的关系;对分销商销售过程中涉及的客服、物流、支付等问题做督办和沟通衔接工作;

4、分销关系维护监管：规范分销商行为，对分销商进行销售考核;向分销商传达公司产品信息、企业文化与销售政策，提升公司产品在分销商业务中所占份额;统计各分销商销售数据及报表，为分销平台及店铺的筛选和优化提供建议。

任职资格：

1、 至少3年以上市场及营销工作经验，有较丰富的渠道资源。

2、 具有一定的产品分销能力，对进口海淘产品能快速熟悉并拥有自己的理解，挖掘出独特的卖点。

3、了解进口海淘行业发展，熟练掌握各种营销，推广手段，能够策划，组织各类市场活动。

4、有相应的电商渠道分销资源，如：天猫、京东、唯品会、一号店、蜜芽等平台关系资源有限考虑。

5、具有敏感的商业及市场意识，分析问题及解决问题能力强。

6、具有优秀的资源整合能力和业务推进能力;能够面对压力及挑战。

7、具有较强的沟通能力、创新能力及公关协调能力;有团队合作精神。

**零售渠道经理岗位职责 销售渠道的工作职责篇三**

职责：

1、完成销售目标;

2、负责辖区市场信息的收集及竞争对手的分析。

3、为公司的业务拓展、销售的管理工作提供好的建议及建设好团队;

4、规范销售流程、制定销售计划、确定销售政策做好销售人员的培训及业绩考核评估;

5、负责对销售人员进行辅导;

【任职要求】

1、有5年以上销售相关工作经验,具有良好积极的心态，较强的市场策划能力、动作能力和商务谈判能力，能对产品进行市场定位，制定销售方案和策略。

2、身体素质良好，吃苦耐劳，能承受出差的创业之苦，强大的创业动力与愿望。

3、性格开朗、口齿伶俐，具有独立分析、开拓及维护客户资源能力，擅长人际交流、形像好。

4、胆大心细，为人诚实、自信。能适应销售行业高压高薪的工作理念。

5、能够适应出差。

**零售渠道经理岗位职责 销售渠道的工作职责篇四**

职责

1、按照公司的市场发展目标，负责分销渠道发展策略的参与与制订，提出可行性方案;

2、负责分销渠道的全面拓展和管理工作，制订和完善具体的执行制度和工作流程;

3、负责分销渠道的创新管理，建立和完善售前售中售后的服务管理体系，确保有效推广;

4、优化销售组织结构，建立全面的分销人员的运作系统，组织分销渠道岗位人员的工作交流，建设和培养分销渠道队伍的工作能力，提升销售能力;

5、完成上级布置的任务和项目。

任职资格

1、专科及以上学历，市场营销等相关专业;

2、3年以上渠道销售工作经验，有丰富客户资源者优先;

3、有大区市场渠道开拓及管理工作经验，有团队管理工作经验，业绩优秀;

4、具有独立的分析和解决问题的能力，市场感觉敏锐，有良好的沟通技巧和组织能力;

5、能承担较大压力。

**零售渠道经理岗位职责 销售渠道的工作职责篇五**

职责：

1、负责公司产品的销售及推广;

2、根据市场营销计划，完成部门销售指标;

3、开拓新市场,发展新客户,增加产品销售范围;

4、管理维护客户关系以及客户间的长期战略合作计划。

任职资格：

1、高中及以上学历，市场营销等相关专业;

2、1-2年以上销售行业工作经验，业绩突出者优先;

3、反应敏捷、表达能力强，具有较强的沟通能力及交际技巧，具有亲和力;

4、具备一定的市场分析及判断能力，良好的客户服务意识;

**零售渠道经理岗位职责 销售渠道的工作职责篇六**

职责：

1、按照公司发展目标，负责分销渠道开展和执行，提出可行性方案;

2、负责分销渠道管理，制订和完善相关制度和工作流程;

3、优化销售组织结构，建立相关运作系统，组织销售人员工作交流，培养队伍的工作能力，提升销售能力;

5、利用公司内、外部资源来完成个人ups、精密空调销售目标，定期拜访客户，建立长期良好的客户关系;

6、完成上级布置的任务。

任职要求：

1.自动化、机械电子，市场营销、计算机等相关专业背景，大专及以上学历;

2.有从事ups电源、机房精密空调销售经验者优先;有渠道分销经验者优先;

3.经培训后能独立完成ups、机房精密空调产品市场推广与开发;

4.具备客户沟通和商务处理能力，具有良好的团队协作精神;

5.熟练使用office软件，熟悉招投标流程会制造标书;

**零售渠道经理岗位职责 销售渠道的工作职责篇七**

职责：

1、负责市场渠道的开拓和管理维护，制定渠道策划、渠道开发等发展规格，并组织实施、制定项目年度、季度、月度渠道营销计划并且组织实施执行;

2、跟进各项渠道外部合作的进程和质量，完成营销节点所需要各种渠道活动的落实和实施、根据公司下达的任务指标，进行指标分解，有效达成业绩指标;

3、全面拓宽渠道确保销售业绩的达成，对大客户的建立、维护、谈判、统筹管控项目渠道团队与外部渠道资源;

4、负责渠道客户问题的收集、反馈、解决，支持和维系渠道关系，定期与各渠道机构组织不同的市场活动，以推广公司品牌及寻到潜在的目标客户;

5、按要求完成渠道费用立项、验收工作、渠道各类台账填写及完善，负责组织收集相关行业政策，分析市场发展趋。

任职资格：

1、优先，大专及以上学历，5年及以上房地产渠道经验，3年以上渠道管理经验，业绩突出;

2、具备较强沟通表达能力，正直、责任心强、应变能力强，端正大方，性格阳光;

3、具有独立开展行销、电销、竞品拦截、大客户拓展谈判、活动策划、组织能力，勇于接受工作挑战，能够承担业绩目标压力;

4、较强的商务谈判和独立的市场开拓能力，有渠道开发管理经验者优先考虑;

5、具有较强的沟通、交际能力、组织协调能力及团队合作精神;

6、具有全国50强公司或知名代理机构渠道管理经验者优先。

**零售渠道经理岗位职责 销售渠道的工作职责篇八**

职责

1、 执行公司策略，负责区域内行业客户的开发，完成销售目标;

2、 维护和提升厂商的合作关系，达到客户管理的目标要求;

3、 负责合同的签订、销售活动、回款、品牌宣传及促销的落地执行;

4、 参与与市场营销相关的其他工作及上级领导安排的临时性工作。

任职要求

1、 全日制大专以上学历，25-35岁;

2、 具备暖通、中央空调、工程2-5年的行业经验，擅长渠道分销及工程管理;

3、 自律、性格外向，善于沟通，承压能力强;

4、 认同公司发展及文化，有良好的职业操守;

5、 适应短期出差。

**零售渠道经理岗位职责 销售渠道的工作职责篇九**

职责：

1、组建、管理团队，帮助团队成员提升成长，完成团队业绩目标;

2、按照公司的战略规划,制定渠道拓展计划和策略;

3、负责及时反馈在渠道拓展过程中所发生的问题，及时调整渠道拓展方向和提出建议;

4、具有良好的语言表达能力、沟通技巧、开拓精神、团队精神和客户服务意识，有较强的学习和沟通能力，良好的协调能力;

5、负责公司广告产品的渠道商开发、培训和支持管理等工作;

6、有效开发、维护、管理渠道商，运用各种策略技能提升渠道的销售效能和市场业绩。

任职资格：

1、大专及以上学历，3年以上房地产运营渠道拓展经验，2年以上带领5+团队经验优先考虑;

2、熟悉渠道运作流程，有一定的渠道资源人脉，能快速建立销售渠道;

3、形象气质佳，沟通表达能力强，具有强烈的开拓精神和成功欲望;

4、能够承受较大工作压力，有较好的团队合作意识。

**零售渠道经理岗位职责 销售渠道的工作职责篇十**

职责：

1、根据公司的销售指标，完成公司的销售目标;

2、了解客户的业务需求，建立客户档案，并据此制定有效的销售方案。定期与合作客户进行沟通，建立良好的长期合作关系;

3、负责客户的报价、销售跟进、分销商合同签订，解决客户就服务提出的投诉及建议;及时跟进回款账目;

4、全面掌握本市场的变化和竞争对手情况，了解客源市场布置的流量，注意市场结构的变化。不断开发新客户，在区域市场内细分拓展，提升市场份额;

5、每周对本市场状况进行一次分析总结，找出工作存在的不足并提出政策方案，并对下周市场状况进行分析预测。

1、3年以上的旅游行业及境外门票销售经验，了解旅游行业的运营流程及商旅知识;

2、忠诚、实干，吃苦耐劳，认同企业文化;有一定的累积客户或待开发客户资源;

3、语言表达能力强、思维清晰，有较强的沟通能力，有团队协作意识;

4、做事积极主动，认真负责，计划性强。有强烈的竞争意识，能承受一定工作压力，积极面对工作挑战;

**零售渠道经理岗位职责 销售渠道的工作职责篇十一**

职责

1、按照公司的市场发展目标，负责分销渠道发展策略的参与与制订，提出可行性方案;

2、负责分销渠道的全面拓展和管理工作，制订和完善具体的执行制度和工作流程;

3、负责分销渠道的创新管理，建立和完善售前售中售后的服务管理体系，确保有效推广;

4、优化销售组织结构，建立全面的分销人员的运作系统，组织分销渠道岗位人员的工作交流，建设和培养分销渠道队伍的工作能力，提升销售能力;

5、完成上级布置的任务和项目。

任职资格

1、专科及以上学历，市场营销等相关专业;

2、3年以上快消/日化品/3c行业渠道销售管理工作经验，有丰富客户资源者优先;

3、有大区市场渠道开拓及管理工作经验，有团队管理工作经验，业绩优秀;

4、具有独立的分析和解决问题的能力，市场感觉敏锐，有良好的沟通技巧和组织能力;

5、能承担较大压力，适用出差。

**零售渠道经理岗位职责 销售渠道的工作职责篇十二**

职责：

一、参与制定符合公司品牌战略的分销政策和制度、运作流程及规范;

二、负责公司淘系、天猫等分销平台的招商、分销工作，制定相应的营销计划;

三、熟悉跨境电商业务，通晓各个跨境电商平台和渠道;

四、与公司其他运营部门组织联合或促销行动，推动渠道销售与品牌合作关系;

五、负责客情维护，及时解决分销商出现的问题，并管控分销商价格体系;

六、定期提交销售业绩报表、月度提成表;

任职资格：

一、国际贸易、电子商务或市场营销等专业毕业，拥有化妆品类品牌分销资源经验佳;

二、性格外向、逻辑思维能力强，具备良好的沟通技能和客户服务意识;

三、责任心强，具备较强的抗压能力;

四、有电子商务行业经验一年以上：

五、 有良好的团队意识，能够吃苦，认可我司企业文化。

**零售渠道经理岗位职责 销售渠道的工作职责篇十三**

职责

1、负责指定区域的市场开发，建立客户档案及日常维护。

2、负责所属区域的产品宣传、推广和销售，完成销售的任务指标。

3、负责销售合同的签订、履行与管理等相关工作。

4、协调处理各类市场问题及日常销售事务。

应聘条件

1、专科以上学历，市场营销、临床医学等相关专业优先。

2、有一年以上销售工作经验，能承受较大的工作压力。

3、一年以上医疗销售工作经验者优先。

4、有较强的学习沟通能力，团队意识，能吃苦耐劳。

5、具备一定的市场分析及判断能力，良好的客户服务意识。

**零售渠道经理岗位职责 销售渠道的工作职责篇十四**

职责：

1、完成在分管区域内渠道的拓展，招代理商、二级渠道等任务;

2、贯彻公司的渠道政策以及相关理念，制定本区域内相关发展策略并予以执行;

3、负责对代理商的考察、洽谈、评估，协助代理商对代理项目进行推广和销售;

4、根据公司下达的指标，负责对代理商的业绩进行监控、督促和管理;

5、负责协助代理商对区域市场进行开拓，并对代理商进行培训;

6、负责对区域内的项目合同的跟踪和落实，以及项目催收。

7、敏锐察觉市场变化，并在分管区域内收集行业信息、反馈市场信息，做出处理意见并及时上报公司;

8、维护公司利益，树立公司形象，在于客户交流中保持诚实可靠，不卑不亢的态度。

任职要求：

1、大专及以上学历，至少三年渠道销售经验，有房产销售经验者优先;

2、具备较强的市场开拓、客户沟通能力，较强的沟通技巧和团队管理能力;

3、有较强的沟通能力，熟悉一手房销售流程;

4、较高的执行力，快速响应能力，具备良好的语言表达及商务谈判能力;

5、有服务意识，对工作有较高热情;

6、注重效率、能适应高强度、快节奏的工作环境，有激情，有强烈的团队协作意识;维护公司利益，树立公司形象，在于客户交流中保持诚实可靠，不卑不亢的态度。

**零售渠道经理岗位职责 销售渠道的工作职责篇十五**

职责：

1、通过各种渠道搜集客户资源，对搜集到的数据进行分类整理，通过电话、网络或面谈等方式进行客户开发;

2、熟悉当地市场环境，精准筛选客户并时刻关注竞争对手动态，从而制定有针对性的营销策略;

3、能够有效维护潜在客源并能够深入挖掘潜在客源的客户需求，沟通合作项目等;

4、负责项目业务洽谈、联络接待、合同签订以及客户公关等;

5、完成客户开发与沉淀的任务，并完成相应的业绩指标;

6、维护与客户长期良好的合作关系，保持公司品牌形象。

任职要求：

1、大专及以上学历，2年及以上直销或渠道销售工作经验;

2、有it、互联网应用、电子商务、金融行业、类金融行业、项目管理以及政企银行合作等相关工作经验优先;

3、心态良好，具备良好的口头表达沟通能力;

4、态度乐观,抗压能力强，善于自我调节;

5、性格开朗有亲和力，有良好的服务意识和团队合作能力。

**零售渠道经理岗位职责 销售渠道的工作职责篇十六**

职责：

1、负责公司产品线下渠道商开发，建立稳定的合作关系，达成公司销售业绩目标;

2、制定ka分销渠道年度支持政策及推广费使用方案;

3、负责辖区的市场管理，收集市场信息、竞品信息和用户反馈等;

4、维护ka销售渠道的客情关系，树立良好的公司口碑;

5、建立客户信息资料及客户档案，并负责相关销售的数据统计、分析。

任职要求：

1、大专及以上学历，三年及以上经销商管理经验，有美妆行业经验的优先;

2、熟悉ka系统合作规则、并有一定资源的优先;(商超、生活馆等)

3、良好的沟通谈判能力及执行能力，能承受较大的工作压力;

4、具有一定独立分析及解决问题的能力。

**零售渠道经理岗位职责 销售渠道的工作职责篇十七**

职责：

1、负责公司产品的销售及推广;

2、管理维护客户关系以及客户间的长期战略合作计划;

3、管理销售区域内销售活动的策划和执行，完成销售任务;

4、合理分配工作和任务，及时掌握团队成员的工作情况及成果并对其进行恰当的绩效考评和激励。

任职要求：

1、大专及以上学历，市场营销等相关专业

2、5年以上销售工作经验;

3、有线下ka渠道、特通渠道等日化洗护开拓及管理工作经验，有团队管理工作经验，业绩优秀;

4、具有独立的分析和解决问题的能力，市场感觉敏锐，有良好的沟通技巧和组织能力;

5、能承受较大压力，适应长期出差。

**零售渠道经理岗位职责 销售渠道的工作职责篇十八**

职责：

1、负责对接线上线下渠道商家/分销客户的拓展，负责各销售渠道的洽谈、合作、维护;

2、主动开拓不同渠道分销客户的市场，针对具体渠道制定有效的营销方案;

3、负责渠道的销量，带领团队完成公司下达的销量和渠道开拓目标;

4、及时收集了解主要竞争对手情况，提出应对策略和建议;

5、及时解决在销售和顾客服务过程中涉及到的商品问题;

6、自带渠道资源者优先。

任职资格：

1、本科及以上学历，有3年以上电子商务购物平台/b2b拓展工作的经验与维护经验;

2、具有独立的分析和解决问题的能力，良好的总结能力和分析能力，对市场敏锐，服务意识强，可以独立拓展渠道业务;

3、有良好的沟通技巧，具备专业的谈判能力，理解与应变能力强，具备良好的客户关系管理能力，以及合理的目标设定和评定能力。

4、具备良好的抗压能力及团队管理能力。

**零售渠道经理岗位职责 销售渠道的工作职责篇十九**

职责：

1. 主要负责华南区域的餐饮渠道的开发和维护，包含连锁餐饮企业、酒店、网吧、学校及高端娱乐场所、高铁高速服务区等;

2. 针对特渠制定月度、季度开发规划，策划活动并推动执行;

3. 制定和确定给予公司特渠的价格体系并维护渠道价格体系;

4. 定期规划出对餐饮渠道、网吧、高端店的品牌及市场推广活动的组织、制定、执行;

5. 负责对经销商及其人员的管理培训，提高经销商市场运作能力;

6. 按照公司要求收集渠道信息，制作相关报表、报告反馈。

任职要求

1.大专以上学历;

2. 熟悉和操作过餐饮、网吧和封闭式渠道，有一定的人脉关系和合作的客户网络;

3. 对上海及周边的城市比较熟悉，对市场的价格体系和操作模式有个人深刻的了解;

4. 对特渠经销商的谈判和活动执行有自己的特色和思路想法;

5. 优秀的沟通及协调、组织能力和解决问题的能力;

6. 良好的销售和谈判技巧和敏锐的市场判断力;

**零售渠道经理岗位职责 销售渠道的工作职责篇二十**

职责

1、负责公司产品在礼品渠道如礼品公司、银行、航空公司、通讯运营商(移动、联通、电信)石油石化、企事业单位等的销售;

2、制定礼品市场开发和销售提升方案，并按照公司要求完成销售任务;

3、负责客户开发和客户管理，及时发现并解决客户的相关问题;

4、负责市场信息的收集及竞争对手的分析;

任职要求

1、大专及以上学历，2年以上礼品渠道销售经验;

2、熟悉礼品市场运作，有一定深厚的人脉或展会开拓经验;

3、具备良好的沟通表达技巧和优秀的谈判技巧，具有一定的市场分析及判断能力;

4、工作主动，有朝气，执行力强，具备团队合作精神。

**零售渠道经理岗位职责 销售渠道的工作职责篇二十一**

职责：

1、对接各分销公司及平台类公司责任人;

2、开发分销渠道及中介渠道;

3、签署项目分销合同，安排踩盘及解决疑问;

4、工作日报及案场报表和日常其他事务报表的汇总与提交;

5、负责项目外部渠道的执行监测，数据整合及进展情况监督管控;

6、负责所有渠道的统筹管理，针对销售和带访目标定制出有效的渠道推广措施，给出切实可行的改进方案。

任职资格:

1、形象气质佳，性格开朗，具备良好的沟通协调能力，有较强的观察力、判断力及应变能力;

2、大专以上学历，有相关工作经验者可放宽学历且优先考虑;

3、对房地产行业有浓厚的兴趣、对行业市场有自己的认识;

4、熟练使用办公软件和办公自动化设备，具备良好的职业素质

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