# 最新大客户主管岗位职责(十四篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-08-01

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。大客户主管岗位职责篇一1、围绕公司的客户发展战略策略，为运营总监的营销决策提供大客户的...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**大客户主管岗位职责篇一**

1、围绕公司的客户发展战略策略，为运营总监的营销决策提供大客户的相关信息和大客户市场开拓建议;

2、负责大客户的开发和关系维护工作，与目标大客户建立良好的业务关系;挖掘大客户需求，灵活有效的完成运营业绩任务;

3、组织市场调查、竞争对手研究以及营销策划，定期或不定期的为营销决策提供相关市场信息和开拓市场的建设性意见;

4、做好大客户的咨询和相关服务，并及时处理大客户投诉等事宜;协调统筹公司的各类资源，为客户提供专业化的服务

5、建立大客户信息档案和管理工作，并进行科学的客户管理管理;配合运营总监，维护现有大客户关系，并进行深度开发

岗位要求：

1.大专以上学历 男女不限 3 年以上大客户工作经验。

2.具备较强的客户管理能力与市场洞察力

3.良好的人际沟通、协调能力;良好 的口头及书面表达能力

4.有汽车相关行业经验者优先考虑

5.有良好的沟通能力和组织协调能力，具有团队合作精神与创新精神

6.工作细致、严谨，有条理;具有高度的工作热情和责任感

**大客户主管岗位职责篇二**

职责：

1. 负责开发重点客户，维护大客户关系，实现公司要求的大客户增长率;增进客户的满意度;

2. 及时回访，建立并巩固与重点客户高层领导的关系;与客户建立信赖关系;

3.贯彻执行公司制定的区域销售策略，积极拓展客户群;

4.负责完成目标客户资料的收集、整理和归档，根据要求按时完成目标行业的调查、研究和分析工作;

5. 处理突发事件，完成公司安排的各类工作。

职位要求：

1.大专及以上学历，两年的销售工作经验，有金融(银行、保险等)、同行业等工作经历优先;

2. 积极进取的开拓精神、沟通能力良好，有一定的抗压力;

3.熟练掌握办公自动化软件：word、excel、ppt等

4.良好的口头及文字表达能力，有团队意识;

5. 品貌端正、工作严谨细致，有责任心。

**大客户主管岗位职责篇三**

职责：

(1)熟悉各项对公业务操作授权及财务操作流程。

(2)负责完成月度的对公销售任务及提货卡任务。

(3)负责制定分部团购月度、年度开发计划、销售任务及利润考核。

(4)负责当地政府招标、大型企事业单位采购业务洽谈。

(5)负责政府、企事业单位单位提货卡业务洽谈。

(6)负责指导门店开发周边新开楼盘业务的洽谈。

(7)维护当地政府及大型企业重点客户关系。

(8)负责执行总部对公业务操作规;

(9)负责利用各项对公政策对下级、门店人员进行对公业务开发、建档、洽谈、维护等系统培训;

(10)负责规范、审查门店对公业务，杜绝违规操作。

任职要求：

(1)大专及以上学历，专业不限;

(2)行业不限，有相关工作经验和政府合作开发经验者优先;

(3)具备一定的销售管理经验;

**大客户主管岗位职责篇四**

职责：

1、在销售部经理领导下负责具体销售工作;

2、根据公司下达的销售目标，制定销售计划，掌握销售进度;

3、定期汇报销售情况，编制销售报表，定期推送上级;

4、负责所管辖区的市场调研;

5、制定出差计划，汇报出差进度及时上交出差总结;

岗位要求：

1、大专及以上学历，市场营销或机电类相关专业;

2、年龄28岁以上，工作认真负责，有较强的执行力，较好的团队精神;

3、有实际销售经验以及大客户管理经验;

4、有建材或卫浴类销售经验更佳;

**大客户主管岗位职责篇五**

职责：

1.区域营销客户的拓展及业务落地;

2.区域内客户关系的建立和维护，重点行业为运营商、金融、汽车制造、家电、零售、it以及其他规模较大企业;

3.负责对应客户营销类项目(主要为终端店面管理、咨询调研、bpo业务外包、软件开发等业务)的投标、商机跟踪、信息咨询等工作，达成公司制定的销售指标;

4.定期拜访目标客户，充分了解客户需求并积极跟进，制定合理方案，负责方案提示、谈判，了解追踪公司相关部门的工作，保证方案的有效实施;

5.遵守公司及部门的各项管理规定，按时提交各项销售报告。

任职要求：

1.专科及以上学历，3年以上市场营销服务经验;

2.具备良好的大客户销售技巧和经验，有运营商、金融、汽车制造、家电、it等行业客户关系背景者优先;

3.出众的业务表达能力与沟通技巧，擅于发掘客户的潜在需求，优秀的谈判技巧和快速反应能力;

4.熟练使用office软件，尤其擅长excel与powerpoint的运用

**大客户主管岗位职责篇六**

职责：

1、销售指标的分解和销售指标的达成;

2、应收帐款管理;

3、客户管理和客户服务;

4、客户规划和开拓，通过上门拜访了解并分析商户需求，拓展及维护新老商户关系，并不断开拓新业务渠道;

5、与公司各部门有效配合，并快速有效的解决产品上线前后所遇到的问题及突发事件，及时处理来自客户的投诉、反馈、建议等;

6、完成领导交办的其他任务;

任职要求：

1、大专及以上学历;

2、勤奋踏实，有超强的抗压能力，能独立完成大客户的销售和服务工作;

3、责任心强，有良好的服务意识，具有较强的人际沟通能力和学习能力;

4、有农副产品销售、大型餐厅采购、互联网支付从业经验优先，餐饮资源优先优先考虑;

**大客户主管岗位职责篇七**

职责

1、团队的组建及培养：负责对下属的培训、任务分配及业务指导;

2、带领团队开拓新市场,发展新客户,增加产品销售范围;

3、根据业务战略，和客户建立和维护高价值合作关系;

4、通过陪访销售及时发现并提炼共性问题，同时采取解决措施。

5、负责辖区市场信息的收集及竞争对手的分析;

6、推动解决公司内外，多方合作中存在的问题。

任职资格

1、大专以上学历，1年以上主动销售工作经验，销售业绩优秀;至少1年以上销售团队管理经验，有良好的销售团队管理成绩; 有教育行业和保险行业销售从业经验者优先;

2、个性开朗，有很强的学习能力和适应能力，适应互联网行业的快速发展，精力充沛，具备在高强压力下出色完成任务的能力;

3、热爱销售，善于挑战，积极乐观，有强烈的成功欲望和企图心;

4、富有激情和创新理念，具备较强的人际沟通能力及逻辑思维能力，思维敏捷，擅长打造有执行力的团队;

5、为人正直，诚实可靠，以公司利益为重;

**大客户主管岗位职责篇八**

职责：

1、维护老客户、开拓新客户，挖掘潜在客户，促进二次销售，组织参与对客户谈判，完成业绩目标;

2、积极客户沟通、解答客户疑问，做好售前、售中、售后服务;

3、负责oem订单的承接，准确高效地完成oem订单承接、生产、物流、货款跟进;

4、负责客户管理、工厂衔接、业务退货、售后管理等工作，确保服务质量提升;

5、定期开展客情维护工作，提高老客户的返单率，完成月度、年度销售目标;

6、收集、反馈用户意见，对企业销售策略、产品工艺、售后服务等提出参考意见

7、能够处理客户投诉，维持公司形象 。

任职要求：

1、大专或以上学历，3年以上化妆品oem从业经验;

2、熟练运用office、excel等办公软件，熟知阿里巴巴等电商平台交易的基本流程，有经验者优先考虑

3、具备优秀的销售能力和客服意识，有较强的应变能力、谈判能力、进取心;

4、有市场推广的积极性和和维护协调客户的能力，熟悉客户服务流程;

5、工作积极进取，团体荣誉感强，责任心强，有较强的抗压能力。

**大客户主管岗位职责篇九**

【工作职责】

1、通过精准化数字营销方式，帮助众多中国制造和出口企业开拓海外市场，抢占商机拓展海外营销渠道，并为其量身定制品牌发展战略;

2、负责公司各项产品如企业品牌形象打造、google adwords、海外社交媒体运营如facebook、youtube、linkedin、google+等产品推广，及国际化建站产品的市场营销工作;

3、筛选优质中国企业家，负责与企业关键决策人进行产品演示与谈判推进，维护长期良好的客户关系;

4、举办企业参访、总裁沙龙、高端峰会时，筛选并邀请优秀的企业家和关键决策人参加，负责跟进所有客户的签约和售后服务，沟通客户需求并为其量身打造数字营销定制化方案。

【任职要求】

1、专科学历或以上，有志于从事互联网+大数据、数字媒体行业、收获高端企业家人脉积累的优秀人才;

2、具备良好的沟通能力，逻辑思维强，善于学习，积极主动，富有激情，敏锐的洞察力，能承受一定压力;

3、具备独立开发客户能力，强烈的实现自我价值的信念和内驱力;

4、具备谷歌、百度、yandex、bing等销售经验/大客户销售经验/互联网及电子商务销售经验/贸易进出口工作背景/创业经历/具有制造业客户资源/其他销售工作经验者优先考虑;

5、同样欢迎富有激情的优秀应届毕业生!

**大客户主管岗位职责篇十**

职责：

协助vip经理进行日常事务管理工作。

协助vip经理对部门下属员工进行日常监督管理工作。

负责疑难客户的投诉处理。

甄选、培训以及指导下属人员。

对部门员工精神面貌、心态调整、工作规范进行监督。

任职要求：

高中及以上学历，有相关工作经历优先。

年龄25岁--40岁之间。

具有较强的沟通、组织协调能力及团队合作精神。

具有一定的抗压能力。

**大客户主管岗位职责篇十一**

职责：

1、与客户进行良好沟通，跟踪、了解客户的需求; 维护和跟进现有的业务， 在此基础上提升业务量。

2、负责与客户沟通日常执行工作相关并落实，监督每一个项目具体进程，执行工作有突发情况及时处理并汇报;

3、能单独或协助经理完成项目及时了解客户的需求以及公司内部需要改善的问题，反馈到公司内部。

4、据客户账期，督促客户完成回款流程; 追踪服务过程及结果，并对供应商产品质量持续改善提出建议，

5、服从并监督执行公司业务流程 ;负责客户项目的总结、归档，内部资料的整理归纳;

6、维护客户关系，致力于提高客户满意度;

任职资格

1、专科及以上，5年以上在贸易/物流等相关工作经验，有熟悉gb2760尤佳;

2、乐于学习和接受挑战，进取，能在压力下独立完成工作任务;

3、出色的大客户管理技巧、沟通及谈判能力;

4、出色的协调、内部沟通能力，善于团队合作;

5、英语书写流利，口语良好。

**大客户主管岗位职责篇十二**

1、快速了解市场总体行情，包括薪资水平，人员意向性等，并不断修正搜寻方向以找到合适的人选;

2、通过各种途径搜寻人才，各大招聘网站,公司数据库, 关系圈等;

3、电话沟通较合适的人选，了解其目前的基本信息并初步判断其合适度，尽可能了解其目前薪资福利，真实想法，以便今后的推荐工作;

4、联络候选人，安排候选人面试;

5、跟踪候选人的初试,复试情况;

6、决定录用的候选人，对报到时间等信息与hr做相应沟通协调。

**大客户主管岗位职责篇十三**

职责：

1、负责所辖区域ka团队的日常管理，带领团队完成每月业绩指标;

2、指导、协助ka成员开发及维护大客户，对区域市场进行规划及客户分类，提升客户粘性及复购率;

3、收集市场竞对信息，及时反馈区域市场问题，并提出行之有效的解决方案;

4、熟悉白糖，粮油等大宗贸易或有供应链金融业务背景优先考虑;

任职要求：

1、大专及以上学历;1年以上销售管理经验;

2、熟悉粮油米面或白糖等大宗商品交易者，优先考虑;

3、熟悉020行业的特质，熟悉各种推广方式，拥有成功的推广经验和行业资源;

4、具备较强的团队领导和执行力，领导下属销售团队，有较强的团队凝聚力;

5、具有较强的营销创意策划、整合能力，有较强的沟通、协调、组织、执行能力及创新精神和团队合作精神， 有广泛的客户资源和社会资源优先。

**大客户主管岗位职责篇十四**

一，策略规划

1.1 根据客户洞察，制定所负责客户的年度发展战略和年度目标达成的策略及手段

1.2 根据客户年度发展战略，制定重点客户年度计划 ;

1.3 负责制定联合生意计划，品类管理、门店拓展等相关工作;

二，营销策划

2.1 与渠道营销紧密合作，规划重点客户的促销计方案及机制;

2.2 制定重点客户促销年度计划和促销日程表;

2.3 配合渠道营销制定按月滚动促销计划 ;

2.4 新品，促销及时卖进，和区域紧密沟通，确保及时上架和促销执行;

2.5 跟踪、反馈门店实行执行情况。

2.6负责与产品部进行产品销售的策略性沟通，并最终代表所负责系统进行决策;

三，销售目标和费用管理 ，确保业绩目标的达成和账款的按时回收;

四，跨部门协调协调部门内部各条线的业务工作，配合、协调大客户部与贸易公司各个职能部门、dc、产品部等部门的相关业务工作。

五， 门店管理

5.1 制定针对重点客户的销售终端管理操作规范;

5.2 跟踪零售终端管理执行质量，及时解决问题，提出优化措施;

5.4 搜集客户的相关数据(进货、库存、零售等)、月度竞品数据和客户数据，进行零售数据分析，发现增长机会。

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