# 最新渠道经理工作职责(十篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-08-02

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。渠道经理工作职责篇一1.负责大型卖场招商进驻...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**渠道经理工作职责篇一**

1.负责大型卖场招商进驻，卖场协调等工作;

2.区域门店开设、翻新、扩店等事宜实时跟进;

3.负责收集、整理、归纳市场上竞品渠道信息(面积、销量、位置等);

4.负责渠道资料整理、渠道开发跟进(申请、装修物料、样品配发、装修进度)、对接总部渠道部，收集相关渠道信息;

5.各自区域城乡网点筛选、开发，新店选位、装修跟进;

6.负责完成区域内年度、季度、月度渠道拓展指标的达成;

7.区域门店开设、翻新、扩店等事宜实时跟进;

8.负责收集、整理、归纳市场上竞品渠道信息(面积、销量、位置等);

9.负责渠道资料整理、渠道开发跟进(申请、装修物料、样品配发、装修进度)、对接总部渠道部，收集相关渠道信息;

10.各自区域城乡网点筛选、开发，新店选位、装修跟进。

任职要求

1.3年以上工作经验;

2.熟悉建材行业，有一定的招商经验;

3.对于团队管理有一定的经验;

4.有较强的沟通能力，能与意向客户良好的沟通发展;

5.对市场有一定的了解，熟知区域内各个市场情况;

6.能够接受苏锡常区域内的出差。

**渠道经理工作职责篇二**

职责：

1、按照公司的战略规划及渠道策略开展渠道开发拓展工作;

2、负责所辖区域的代理商发展、代理商培训和支持管理等工作;

3、有效开发、维护、管理渠道商，运用各种策略技能提升代理商销售效能和市场业绩;

4、负责完成个人渠道开发任务指标。

任职要求：

1、3年以上互联网产品渠道开发经验，有独立开拓及维护渠道商经验，了解移动互联网市场的发展和商业应用，有腾讯、百度渠道工作经验优先;

2、互联网产品有代理商资源的优先;

3、能够承受较大工作压力及经常出差，有较好的团队合作意识;

4、熟悉渠道运作流程，具有良好的计划、执行、沟通、协调能力;

5、形象好，气质佳，沟通表达能力较强，具有强烈的开拓精神和成功欲望。

**渠道经理工作职责篇三**

职责：

1、负责全国范围内渠道开发、招商及大客户关系维护，并完成公司规定的销售任务;

2、执行公司加盟代理策略，制定区域市场的加盟拓展计划，完成渠道拓展目标;

3、参与代理客户的招商谈判、合同签订及落实工作，以及加盟代理合同到期续约工作;

4、完成部门下达的销售目标，对加盟商销售情况及时汇总，搜集市场情况，策划营销方案;

5、分析各区域加盟代理商销售、经营情况，负责代理商资格评估审查工作;

6、负责区域市场与代理商的管理及客情维护，协调处理各类市场及客户问题;

7、维系好总部与代理商之间的关系，协助省代进行加盟拓展及客户维护工作。

任职要求：

1、大专及以上学历，有医美、大健康、美容保健行业2年以上渠道加盟拓展经验;

2、掌握加盟代理拓展模式，熟悉目标区域市场的特性及消费情况;

3、熟悉加盟政策、加盟渠道的开发、管理及服务，对加盟流程及产品有一定的熟悉度。

4、具备较强的拓展谈判能力和沟通技巧，具有良好的客户维护、销售分析及营销策划能力;

5、注重团队协作，责任心强，能适应管辖区域内出差;

6、有大健康行业经验者优先，有相关行业客户资源优先。

**渠道经理工作职责篇四**

职责：

1、负责拓展广告渠道客户，完成区域代理商的招募;

2、负责代理商的合作洽谈，完成业绩指标;

3、负责代理商客户的管理维护和支持对接;

4、了解行业知识，学习公司产品，为客户提供顾问型方案型销售服务;

5、有效利用资源，挖掘客户需求痛点、竞争对手(产品、客情等)和客户反馈方面的准确信息，提出并制定解决方案。

任职要求：

1、 大学本科以上学历，市场营销、广告专业优先考虑;

2、 至少3年以上工作经验，有4a公司背景，线上线下广告销售经验优先;

3、工作责任心强，较强的沟通能力，较强的团队组织协调能力和执行能力;

4、了解广告运作流程，有户外广告工作经历者优先

5、有狼性，工作态度认真，刻苦勤奋。有很强的学习理解能力。

**渠道经理工作职责篇五**

职责：

1、根据好货日报的运营策略，整合统筹内外部资源，负责渠道代理商的招商、管理(主要是微商渠道，寻找合适微商团体);

2、根据业务要求做好渠道代理商相关的信息梳理和分析，及时传递信息，优化渠道代理商的运营管理;

3、基于提升代理商对好货日报的产品认知与消费的目的，对代理商进行公司产品业务模式/销售知识/管理知识的交流、指导、培训。

任职要求：

1、本科学历，3年以上招商、渠道管理经验;

2、具有优秀的沟通能力、语言表达能力、分析判断能力和较强的组织协调能力;

3、具备良好的心态，积极的工作热情和抗压能力，有较好的服务意识。

**渠道经理工作职责篇六**

1)负责产业园区了孵化基地招商工作，各类招商渠道的开拓与日常维护;

2)开发客户资源，了解项目的相关需求，引进项目入驻;

3)当地渠道建设，拓展项目并进行初步筛选;

4)接待来访客户、主动拜访客户，解决客户的需求完成签约;

5)参加各种行业展会、创业大赛等商务活动，宣传、推广孵化基地和优势;

6)完成领导交办的其他事项。

**渠道经理工作职责篇七**

职责

1、负责代理渠道建设，灵活调整公司产品策略、确保公司代理渠道的稳定和结构优化;

2、发展代理商：在所负责区域，对符合和满足我司条件和要求的代理商进行招募、选拔、布局;

3、扶持代理商：帮助已签约的代理商建立销售团队，提供产品与业务培训，参与代理商销售团队绩效、薪酬方案制定，指导代理商;

4、管理代理商：熟悉代理商的准入、调整、激励、退出机制，实施代理商扶持政策，对代理商的业绩及市场进行适时管控;

5、提升销售业绩：通过拓展、管理代理商，激励并帮助代理商进行市场销售，完成销售目标，扩大产品的市场占有率。

任职条件：

1、大专及以上学历，20xx年以上连锁发展企业渠道招商、拓展经验，较强的企业经营决策能力、统筹策划经营能力、分析研究解决问题能力;

2、有大区市场渠道开拓及管理工作经验，具有较强团队组织管理能力，能熟练运用各种激励策略引导团队;

3、具备丰富的市场运营、策划推广、渠道建设、人员组织的实践经验;

4、较强的企业经营决策能力、统筹策划经营能力、分析研究解决问题能力;

5、能承担较大压力。

**渠道经理工作职责篇八**

职责：

1、负责渠道招商工作和开发客户，完成每月下达的招商任务;

2、维护与客户长期良好的合作关系，对客户进行拜访及回访;

3、做好市场调研、客户分析工作，掌握并及时反馈市场信息;

4、协助完成各种招商相关活动的举行;

5、协助财务部完成客户的签约及收款。

任职资格：

1、大专及以上学历;

2、具有3年以上招商工作经验，具有相关招商渠道和客户资源;

3、具有较强的执行力、沟通协调能力，并具有较高的职业素养;

4、对待工作主动性强、目标感强，有团队意识。

**渠道经理工作职责篇九**

1、根据公司业务发展规划对所服务区域的渠道进行拓展，维护和运维管理，完成渠道的体系化建设;

2、贯彻公司渠道政策，对渠道进行有效管理，充分挖掘并激活现有渠道资源，有效增加渠道业务量，对渠道业绩达成结果负责;

3、定期对各渠道开展产品和业务培训;

4、定期收集反馈市场信息，了解渠道需求;

5、参与并执行公司策划的各类市场营销招商活动;

6、负责所在区域渠道相关数据的分析和汇告。

**渠道经理工作职责篇十**

职责：

1、区域内目标市场的调研

2、负责所辖区域内产品的招商推广工作;

3、负责与代理商洽谈，签订销售合同，并为代理商提供服务;

4、负责代理商的开发和管理，维持良好的合作关系;

5、收集辖区市场信息，并及时反馈;

6、记录经销商信息，建立信息档案。

职位要求：

1、学历不限，有建材/家居行业工作经验者优先录用

2、肯吃苦，勤奋、有激情、有良好的工作习惯

3、能听从上级的工作安排,并努力完成任务指标

4、良好的沟通表述及协调能力;

5、良好的演讲素质者优先。

6、能承受一定强度的工作压力

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