# 大客户服务岗位职责(十六篇)

来源：网络 作者：静水流深 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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。大客户服务...*

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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**大客户服务岗位职责篇一**

1.负责市场全面拓展、合理有效安排各项业务活动，努力完成销售目标。

2.负责按照确定的发展策略规划、渠道拓展规划、产品规划，组织实施和落实。

3.负责对市场信息的收集、整理与分析工作，并按要求完成各项销售报表填写。

4.负责业务客户关系维护及管理工作，完成公司交办的其他工作任务。

岗位要求：

1 18-25岁，大专及以上学历(优秀者可放宽学历)，男女不限

2 普通话标准，口齿伶俐，为人诚实可信

3 会日常办公软件操作，应届毕业生优先考虑

**大客户服务岗位职责篇二**

职责：

1、负责大客户的广告开拓，对大客户开发与管理，完成销售指标;

2、负责公司级重点项目的销售跟踪和资源调度;

3、完成目标客户的拓展，并与客户建立长期稳定的合作伙伴关系;;

4、推动销售理念及产品的发展，提升大客户管理和方案的能力;

5、开发与维护大客户的公共关系，为公司提供业务发展的战略依据。

6、按时完成上级交给的任务。

任职要求：

1、高中及以上学历，一年以上大客户销售经验优先;

2、具备清晰的思路、敏锐的判断力、对商业机会的捕捉能力和商务谈判能力;

3、善于时间管理，勇于面对工作中的压力与挑战，有强烈的责任心和敬业精神;

4、具备出色的沟通协调能力、项目管理能力、文案能力和团队协作能力;

5、有很强的项目把控能力、合同谈判能力;将销售目标制定及分解、执行能力;

**大客户服务岗位职责篇三**

1、 负责所在区域新客户开发，老客户关系维护及销售合同的审议和签订，对客户提供专业的咨询;

2、 负责签单前与技术部门确定客户需求在技术上是否可行;

3、 强化预付款及所签业务回款，收取应收帐款;

4、 完成基础销售额5000元人民币的销售任务;

5、 负责管理客户关系，解决客户投诉;

6、 在上级的领导和监督下定期完成量化的工作要求;

7、 了解和发掘客户需求及购买愿望，介绍自己产品的优点和特色;

**大客户服务岗位职责篇四**

职责：

1.负责市场全面拓展、合理有效安排各项业务活动，努力完成销售目标。

2.负责按照确定的发展策略规划、渠道拓展规划、产品规划，组织实施和落实。

3.负责对市场信息的收集、整理与分析工作，并按要求完成各项销售报表填写。

4.负责业务客户关系维护及管理工作，完成公司交办的其他工作任务。

岗位要求：

1 18-25岁，大专及以上学历(优秀者可放宽学历)，男女不限

2 普通话标准，口齿伶俐，为人诚实可信

3 会日常办公软件操作，应届毕业生优先考虑

**大客户服务岗位职责篇五**

职责：

1、熟悉百度、360、搜狗、神马、uc头条等平台进行市场拓展、客户开发、销售，寻找跟进需要广告推广或品牌推广的客户，推荐合适资源，直至成交;

2、寻找跟进需要网络广告推广或品牌推广的客户，独立完成客户跟进、客户所在市场分析及客户成交的谈判，并落实具体的合作方案，执行推进合作;

3、跟进好公司分配的客户资源(直接需求客户)，直到销售成功;

4、面访方式发掘并追踪客户：

5. 维护老客户的业务，挖掘客户的最大潜力

任职资格：

1、学历无限，熟悉每个网络平台：百度、360、搜狗、神马、uc头条等网络推广渠道媒体资源，有网络广告推广公司从业经验;

2、了解网络推广行业现状，熟知互联网用户推广属性;

3、热爱销售，吃苦耐劳，有良好的工作心态和团队意识，较强的抗压能力与拼搏精神;

4、思维灵活，人际沟通能力强，思维判断能力强;

5、有较强的商业敏感度、对热点内容有把握判断力;

6、具有较好的沟通协调能力和处理紧急事件能力;

7、具有1年以上的大客户开发、市场营销等相关经验或互联网广告客户资源者优先考虑。

**大客户服务岗位职责篇六**

职责：

1、根据企业整体销售计划与策略，制定自身的销售目标与策略、销售计划;

2、负责开拓市场，发展新客户，维护现有客户，完成计划销售目标;

3、收集市场销售相关信息，推广公司产品与服务;

4、熟悉公司产品与服务，了解客户需求，为客户提供解决方案;

5、跟进好老客户、发掘新客户，完善客户管理体系和市场竞争体系。

任职资格：

1、大专及以上学历，有同行业销售工作经验可适当放宽学历要求;

2、具备一定的市场分析及判断能力，良好的客户服务意识;

3、有较强的逻辑思维能力，书面及口头表达能力，提案能力与人际沟通能力;

4、认真负责，踏实勤奋，团队责任感强，具有较高的销售热情与良好的销售意识;

5、具有一年以上的销售工作经验，有企业方客户销售经验优先考虑。

**大客户服务岗位职责篇七**

职责：

1.负责大客户开拓，建立稳定的客户关系，维护现有客户资源，完成销售目标

2.负责市场调研和需求分析;负责公司产品的销售及推广

3.建立、开通并维护客户关系，完善客户关系管理体系

4.维护与重要客户间的良好合作，并深入挖掘更多的合作机会

5.负责销售区域内销售活动的策划和执行

6.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、大专以上学历 ，专业不限;

2、有行业工作经验优先;具有丰富的客户资源和客户关系，业绩优秀着优先;

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;

5、有责任心，能承受较大的工作压力;

**大客户服务岗位职责篇八**

职责：

1、针对百强房地产开发企业、代理机构、物业企业及产业链上下游行业中优秀企业，为其提供定制化的企业咨询、研究服务;

2、针对上述行业中的优秀企业的市场研究部、营销部、品牌部、客服部等，挖掘引导相关需求，达成相应服务服务;

3、 负责产品后期客户服务支持，并能通过专业高效的服务与客户建立良好的业务合作关系，以促成后期深化合作，达成公司制定销售目标;

4、完成领导交代的其他相关事宜。

任职要求：

1、专科及以上学历，良好的表达及沟通能力、形象气质佳;

2、具有房地产相关行业、咨询行业、金融行业客户销售经验者优先;也欢迎专业及教育背景佳的应届毕业生;

3、性格开朗乐观，有事业心，热爱并致力于房地产行业的价值创新，乐于接受挑战，能承受一定工作压力;

4、热爱销售，在销售方向有清晰的职业规划。

**大客户服务岗位职责篇九**

职责：

(1)主要营销模式为针对我行对公授信、工资代发、个贷大客户(行职业、大中型优质企业、科技园区企业等)进行精准营销获客、经营维护;

(2)主要负责招商银行零售金融产品营销：

利用银行提供的获客渠道、客户资源，营销我行信用卡、并使用配备的移动互联终端工具pad为客户办理相应业务;

(3)提供其他金融服务：

在业务推广中，指导帮助客户安装和使用我行手机银行、掌上生活app等移动互联客户端，提升客户体验。

职位要求：

(1)学历、经验：

要求全日制大专及以上学历，不限专业，有行职业、大中型企业、科技园区企业客户营销工作经验者优先;

(2)个人技能：

热衷于销售事业，乐于接受挑战，欲寻求稳定的职业发展，有追求个人成功的愿望;

有一定的沟通及表达能力，具备良好的心理素质，能承受较强的工作压力。

(3)其他要求：

要求品行端正、为人正直，无不良个人信用记录;年龄35岁以下。

**大客户服务岗位职责篇十**

职责：

1、负责各类智能售货机、智能咖啡机及其他设备的和公司进口食品的销售和市场开拓工作，开拓个人大客户;开拓公司合作渠道;做好客户维护及跟踪服务;

2、协助公司营销活动及展会的开展;参加国内外格蕾丝展会，接待各地客户;

3、完成领导安排的他销售类工作;

任职要求：

1、年龄25岁-35岁，形象气质佳;专科及以上学历;2年以上销售工作经验;

2、性格外向，能吃苦，热爱销售行业;

3、有一定的抗压能力和良好的学习能力，较强的表达沟通能力和应变能力;

4、具备团队合作意识，乐于与人沟通，分享，有创新精神，喜欢自我挑战;

5、有家电行业销售经验和客户资源者优先，对自动售货机行业有销售经验者优先;

**大客户服务岗位职责篇十一**

职责：

1、根据公司提供的客户资源，寻找意向客户，完成销售目标。

2、接待来访客户，沟通融资方案，签定销售合同，协调业务进展各项事宜，管理、参与和跟进订单进展。

3、建立客户管理档案，持续跟进客户，进行客户关系维护。

4、及时向上级反馈销售过程中客户对产品的需求、意见和建议。

任职要求：

1、22-28周岁，本科及以上学历。

2、普通话标准，音质好，思维敏捷。

3、性格开朗，沟通能力及抗压能力强，热爱销售。

4、有投资、网络、培训、保险、会员卡、信用卡、学习卡等电话销售经验者优先，优秀应届生也可考虑。

**大客户服务岗位职责篇十二**

职责：

1、负责所驻区域中航品牌推广;

2、提高所驻区域中航品牌知名度和市场占有率;

3、处理所驻区域运营商合作关系;

4、处理相关售后问题，维护自己客户。

要求如下：

1、因我们经销商多集聚省会，需长期驻外省省会(另外，休息时间是调休，只要工作安排好，休息时间自己定，想回趟家什么的都可以)，渠道已有需扩展;

2、了解led显示屏行业知识者优先(公司提供系统的岗前培训);

3、热爱销售工作、普通话标准，善于交流，性格开朗;

4、侧重执行公司既定销售策略，公司提供意向客户资源，需要你多跑动;

5、具有良好的沟通、协调能力和吃苦耐劳精神。

**大客户服务岗位职责篇十三**

职责：

1、负责公司产品的销售及推广，包括代理记账、工商注册等业务;

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、负责辖区市场信息的收集及竞争对手的分析;

5、负责销售区域内销售活动的策划和执行，完成销售任务;

6、管理维护客户关系,对接大客户，例如：汇桔网，盘古等。

任职资格：

1、大专及以上学历，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;

5、有责任心，能承受较大的工作压力;

6、有团队协作精神，善于挑战。

**大客户服务岗位职责篇十四**

职责：

1、对公司分配的客户资源的进行谈判、签单

2、能独立为客户进行售前咨询和制定解决方案

3、维护客户关系，并挖掘新的合作点

4、综合协调日常销售事务以及接待来访客户，与客户建立良好关系，以维护企业形象

5、进行销售数据分析，并提出销售策略改进办法

岗位要求：

1、大专及以上学历，有软件/网站销售经验优先，有对企业端销售经验优先;

2、热爱互联网/软件行业，热爱销售工作，追求进步，良好的口头表达能力和沟通技巧，有一定的逻辑思维能力，责任心强

3、能承受工作压力，敢于向高薪发起挑战，愿意为了高薪，为成长付出非凡努力

**大客户服务岗位职责篇十五**

职责

1、熟悉销售部门业务，了解产品的销售及推广;

2、两人一组根据市场营销计划，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、适应短期出差，开拓外地市场;

5、组织培训与管理团队;

任职要求

1、18-30岁，积极乐观，热爱销售，学历不限,只要你是有志青年;

2、具有较强的沟通交流能力，亲和力较强;

3、具备一定的市场分析及判断能力，良好的客户服务意识;

4、有责任心，并有吃苦耐劳的精神;

5、有团队协作精神，善于挑战;

**大客户服务岗位职责篇十六**

职责:

1、负责各大企业(世界500强、国企、上市公司等)财务部负责人等客户的项目洽谈;

2、根据产品及行业特征，开发大客户、重点客户资源;

3、电话预约大客户并拜访，洽谈业务合作，跟进及维护与公司大客户、重要客户的合作关系，促成大的销售定单;

4、积极协调内外资源以实现销售，确保销售目标完成，并能够独立完成项目的开发与服务;

5、与销售团队分享工作经验，相互协助，共同促进成长。

任职资格：

1、大专以上学历，市场营销专业优先考虑;

2、熟悉计算机、移动互联网、互联网教育、搜索引擎等，优先考虑;

3、有一年以上电话销售经验，具备优秀的电话沟通技巧、表达技巧和销售技巧，具有培训/咨询、猎头、国际展会行业销售工作经验者优先;

4、富有开拓精神和团队合作意识，有很强的学习和沟通能力，良好的协调能力 ;

5、具有敬业精神，有强烈的竞争意识，能积极面对工作挑战;

6、有较强服务意识、良好的职业素质、合作意识及团队精神;

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