# 电商销售岗位职责(十一篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-08-03

*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？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。电商销售岗位职责篇一1、不断地学习...*

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？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**电商销售岗位职责篇一**

1、不断地学习、执行和总结，提升自己的业务能力，跟上团队的销售步伐;

2、通过网络发掘客户，维护客户(公司也会提供精准客户资源);

3、配合销售后端团队对老客户的维护，挖掘客户的最大潜力;

4、阶段性参与公司的岗中培训，再次提升自己的业务能力和综合素质，为晋升做准备。

任职资格：

1、学历不重要、有无销售工作经验不重要;

2、但必须具备基本的学习能力，执行能力，当然沟通能力优秀更好;

3、性格坚韧，思维敏捷，具备一定的应变能力和承压能力;

4、对销售工作有较高的倾向和热情;

**电商销售岗位职责篇二**

职责:

1、管理自身销售目标，拟定目标行动计划并实施;

2、爆款打造以及listing维护、优化，提升转化率、销售量;

3、负责旧款维护、横向产品开发迭代优化，拓展产品的销售业绩;

4、上级安排的其他工作。

任职资格:

1、大专及以上学历，英语6级及以上，读写能力优秀;

2、工作细心、积极主动，认真负责，具有团队合作精神;

3、踏实稳重、具备良好的心理素质，能吃苦耐劳，能承受工作压力;

4、有过跨境电商行业销售经验1年以上。

**电商销售岗位职责篇三**

职责：

1.负责图书销售信息的日常维护及相关发行数据的统计工作;

2.配合销售经理完成各项发行工作：订单的处理跟踪，发货情况跟踪、回款等;

3.负责订单信息的收集、整理和分析，能够及时准确地反馈图书销售情况;

4.负责电商发货、退货并能及时准确地完成与财务的对账工作;

5.完成部门负责人交办的其他工作。

任职要求：

1、本科以上学历，市场营销、财务或统计学专业优先;

2、能够熟练操作excel、word、 powerpoint 等office办公软件;

3、性格外向、开朗，具有良好的沟通能力和亲和力;有较强的数据敏感度和数据逻辑性;

4、责任心强，有主动意识，工作耐心细致，有求知欲，极具敬业精神及团队合作精神;

5、了解出版物发行模式和流程，具有图书发行经验者优先。

**电商销售岗位职责篇四**

职责：

1、及时高效回复客户邮件，与客户进行卓有成效的沟通，解决客户售前售后各类问题;及时反馈客户需求，并与公司已有的客户保持良好的关系;提升客户满意度，促进有效成交量的提升;

2、处理客户投诉及中差评，对客户的退换货及退款要求进行妥善处理，维护贸易平台安全稳定;

3、处理客户订单，确保发货及时;

4、售后服务(退换货，维修，退款等);

5、熟悉产品知识，收集和整理客户的反馈信息，评估产品品质，提出提升客户服务水平、减少投诉、增加销量的建设性意见;

6、和公司共同努力不断完善客户服务流程;

8、完成公司交办的其他任务。

任职要求：

1、大专或以上学历，英语、国际贸易专业优先;

2、英语四级或者四级以上，具备良好的英文读、写、听、说能力;

3、能熟练操作office办公软件;

4、具有独立分析和解决问题的能力，对电子商务或者网络销售有浓厚兴趣;

5、工作工作认真、细心、耐心、负责;

6、有alibaba、amazon、ebay、aliexpress 等工作经验者优先。

**电商销售岗位职责篇五**

职责：

1、跨境电商平台销售订单整理、统计、归档工作;

2、协助销售进行客户信息、订单、积分查询;

3、根据销售业务拓展需要，建立客户编码和信息档案;

4、平台客户线上咨询回复;

5、协助销售挑选合适商品上平台,分析活动销售数据并反馈销售结果,整理成报告。

6、协助主管负责对每周平台的销售数据、转换率整理,并发现数据中的不足,提出修改意见

任职要求：

1、熟练使用办公软件，精通excel表格;

2、有较强的责任心，积极向上，做事有耐心，工作细致;

3、有较好的归纳整理能力，思路清晰;

4、对电商平台感兴趣，接触过相关店铺后台者优先

**电商销售岗位职责篇六**

-协助销售及时处理客户日常的咨询；

-协助销售制作日常的合同订单，并维护老客户客情；

-相关财务的申请流程、收入及费用核对工作,台账的制作与维护；

-协调与公司内部相关部门的沟通，确保合同的执行与跟进；

-协助处理团队内部行政事物；

-完成主管分配的其他任务。

**电商销售岗位职责篇七**

1、管理平台帐户，负责新产品上传、价格维护等工作，确保店铺销售正常运作；

2、负责平台产品上架，维护和优化listing页面，排名优化，活动设置，广告引流等工作；

3、负责收集、分析市场情报及竞争对手状况，制定推广计划；

4、制作销售明细报表，进行销售分析；

5、观测市场情况，有效的进行新产品开发引进；

6、完成公司的其他任务安排。

**电商销售岗位职责篇八**

职责：

1.负责支持电商市场部日常事务工作，包括信息收集、整理、文件归档等 ;

2.负责电商市场部数据的分析，制作;

3.有关订单的事宜及时跟部门领导汇报并同其他部门及时沟通，发现问题及时解决，如有大的问题及时跟销售负责人和物流供应商保持联系寻找解决方案，保证订单的顺利执行;

4.负责电商市场部费用处理，包括票据审核及报销工作;

5.负责对销售人员提交的订单进行审核(格式是否规范、是否与公司政策一致)和管理;

6.电商市场部其它内勤的工作。

任职要求：

1.大学专科以上学历;

2.2年以上行政内勤相关工作经验，快消行业优先;

3.熟练使用office办公软件，具有良好的excel数据应用能力;

4.具有良好的沟通能力和团队协作能力，对待工作认真、细心、负责。

**电商销售岗位职责篇九**

1、合同管理：

负责分公司销售&会计团队合同发放、回收，按时进行crm合同审核录入及管理归档工作;

2、数据统计：

负责分公司每日、周度、月度、季度、年度各类销售统计报表整理工作;并能通过相关数据，分析并发现问题，为业务部门决策提供参考依据;

3、财务认款：

协助分公司销售&会计团队完成每月财务核对认款工作;

**电商销售岗位职责篇十**

1.负责客户资料库的建立与维护，提供客户资料的查询、录入和维护等工作。

2.负责外部客户合同与报价等资料的建档、归档及维护;负责部门各种报告的建档、归档和整理工作;负责市场营销部文件的编号、发放、传阅、回收、归档、保管、销毁等工作。

3.负责部门所有物品和办公工具的申购、领用、发放和登记等工作;负责新人职同事的资料录入并分发相关办公文具等;负责督导部门“6s”工作的开展和销售人员各种报告的及时递交。

4.负责传真的收发与登记;负责部门文件的复印工作，负责协助销售人员快递业务的跟进与联络、信件及资料的签收并及时传递给相关收件人。

5.负责市场营销部内部所需数据的搜集、整理和分析等工作。

6.负责销售人员出差期间的工作协助和上司交付的各种临时工作任务。

**电商销售岗位职责篇十一**

一、拜访前：

1.要做好访前计划。

(1)好处是：有了计划，才会有面谈时的应对策略，因为有时在临场的即兴策略成功性很小。

(2)事先想好可能遇到的障碍，事先准备好排除方案，才能减少沟通障碍。

(3)事先考虑周全，就可以在临场变化时伸缩自如，不至于慌乱。

(4)有了充分的准备，自信心就会增强，心理比较稳定。

2.访前计划的内容。

(1)确定最佳拜访时间。如果你准备请客户吃饭，最好在快下班前半小时左右赶到，如果不想请吃饭最好早去早回。

(2)设定此次拜访的目标。通过这次拜访你想达到一个什么样的目的，是实现增进感情交流，还是促进客户进货。

(3)预测可能提出的问题及处理办法。

(4)准备好相关资料。记清是否有以前遗留的问题，此次予以解决。

二、拜访中：

1.要从客户角度去看待我们的销售行为。如从推销人员的立场去看，我们拜访的目的就是推销产品，而换一个立场从客户的角度来看，就是把客户当成“攻打对象”。

2.拜访的目的重点放在与客户沟通利益上。不要只介绍产品本身，而应把给客户带来的利益作为沟通的重点。这样，客户在心理上将大幅度增加接受性，这样我们可以在买卖双方互惠的状况下顺利沟通。

3.不同的客户需求是不一样的。每个客户的情况都不同，他们的需求和期待自然也就不一样，所以我们在拜访前就要搜集资料，调查、了解他们的需求，然后对症下药。

下面给大家介绍在沟通中的“fab”法则。

f---feature(产品的特征)

a---advantage(产品的功效)

b---benefit(产品的利益)

在使用本法则时，请记住：只有明确指出利益，才能打动客户的心。从销售产品的立场来说，我们很容易认为客户一定关心产品的特征，一直是想尽办法把产品的特征一一讲出来去说服客户，其实不然，产品的利益才是客户关心的，所以大家记住，在应用本法则时，可以省略f、a，但绝不能省略b，否则无法打动客户的心。

三、拜访后：

1.一定要做访后分析。

(1)花一点时间做，把拜访后的结果和访前计划对比一下，看看哪些目的达成了，哪些目的没达成。

(2)分析没达成目标的原因是什么，如何才能达成。

(3)从客户的立场重新想一想拜访时的感受，哪些地方做的不够好。

(4)分析自己在拜访过程中的态度和行为是否对客户有所贡献。

(5)进一步想一想，为了做得更为有效，在什么地方需要更好的改善。

2.采取改进措施。

(1)只做分析不行，应积极采取改进措施，并且改善自己的缺陷和弱点，才能更好的提高。

(2)“天下只怕有心人”，对于拒绝与排斥的客户，要多研究方法，找出最佳方案，反复尝试，一定能带来好的业绩。

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