# 营销渠道经理的职责 渠道运营总监岗位职责(二十一篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。营销渠...*

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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**营销渠道经理的职责 渠道运营总监岗位职责篇一**

1、 负责区域内代理商的寻找和发掘，完成区域销售指标(包括回款)建立代理商档案，不断完善客户基本信息和沟通记录;

2、 负责所管辖大区的经销商、代理商的营销培训和服务支持;

3、 负责所管辖大区内大型重点行业客户开发、战略合作关系建立和维护;

4、 负责区域内产品的宣传和推广，帮助客户进行产品知识的内部培训和推广;

5、 负责客户投诉处理工作，及时反馈产品质量信息，协助解决重大质量事故;

6、 协助销售总监制定销售计划、量化销售目标、控制销售成本、提高销售利润等工作;

7、 调查和收集区域市场政策信息和竞争产品、竞争对手的情况。

任职要求：

1. 大专以上学历，性别不限，有过连锁经营招商工作经验者优先;

2. 热爱销售工作、具备较强的成功欲望和获取财富的动力;

3. 具备较强的沟通交际能力、能吃苦耐劳、执行力强、具备较强的学习能力及独立工作的能力，工作踏实、抗压能力强，能积极面对工作的挑战。

**营销渠道经理的职责 渠道运营总监岗位职责篇二**

职责：

1、负责产品在小米渠道销售的日常管理和运营;

2、负责制定渠道销售目标、运营计划并实施，完成与公司共同制定的销售目标;

3、对区域内客户关系进行维护，以提升客户满意度;

5、定期统计销售数据，并根据各项分析及时调整和提出方案，以调整销售策略;

任职资格：

1、本科及以上学历，5年以上渠道运营工作经验;

2、有较强的表达沟通能力和逻辑思维能力;

3、具备较强的人际能力、沟通能力、计划力、执行力;

4、有较强的数据分析能力，热爱产品研究;

5、有小米生态链经验或大客户、母婴行业渠道开发经验的优先。

**营销渠道经理的职责 渠道运营总监岗位职责篇三**

职责：

1. 负责渠道的沟通和协调，处理好品牌、代理商、电商平台的三方关系;

2. 负责代理商的运营管理，协同代理商制定运营方案、推广计划并且有效执行;

3. 负责所在渠道的品牌展现，与电商平台保持良好的关系，维护品牌的市场地位;

4. 针对代理商的运营效果进行跟踪、数据分析，及时提出有效的运营改进方案并且推进落实;

5. 每周收集并分析代理商的运营数据，能够指出问题并提出解决方案;

6. 及时处理代理商的采购、售后、对账等需求;

7. 跨部门沟通协调，保证所负责渠道的正常运作，关键事项的推进。

任职要求：

1. 2年以上天猫运营经验，店铺年销售额3000万以上;

2. 精通天猫的运营方法，具备丰富的推广经验;

3. 良好的团队协作能力、沟通能力、领悟能力和抗压能力;

4. 高度的责任感，能够接受挑战，以结果为导向的目标感。

**营销渠道经理的职责 渠道运营总监岗位职责篇四**

职责：

1. 线上合作机构管理，挖掘产品的潜在提升空间，根据数据表现进行流量调配;

2. 日常运营数据的对接与维护，监控数据，协调各部门解决异常数据;

3. 与合作机构日常对账，协同商务、账务进行资金清算;

4. 负责产品对接工作，配合产品、技术部门，完成新产品引入并上线;

5. 线上产品的信息定期复核，确保产品真实信息与合作信息一致。

任职要求：

1. 逻辑思维清晰，有较强的数据敏感度与数据分析能力;

2. 认真负责，有良好的自我推动能力与学习能力;

3. 善于沟通，有较强的执行力，能有效推动工作进度;

4. 熟悉产品货架管理，对于产品流量调配有一定见解;

5. 有金融行业从业经验者优先考虑。

**营销渠道经理的职责 渠道运营总监岗位职责篇五**

职责：

1、负责公司ota平台产品的整体运营，统计、分析相关运营数据，制定公司产品

的运营方案，及时调整线上运营策略;

2、统筹进行线上线下的渠道拓展，创新营销方式和途径，实现开房率的提升

3、根据区域的不同进行定价策略的定制、优化和调整，实现民宿盈利能力的提升

4、负责指导策划线上线下各类营销活动，提升平台的销售额和品牌影响力。

任职资格：

1、全日制本科及以上学历，3年以上ota运营或管理经验，有大型互联网公司产品线上渠道运营经验的优先;

2、能够独立统筹进行线上线下的渠道拓展工作

3、了解产品定价模式，具有产品定价经验，主导制定定价策略

4、根据房源所在区域的特性，进行针对性的营销策划，进行线上/线下营销活动的统筹规划

5、优秀的沟通能力、执行能力，拥有良好的商业意识和战略意识，具有优秀的管理才能和职业操守，抗压能力强;

**营销渠道经理的职责 渠道运营总监岗位职责篇六**

职责：

1、 能够把握公司各门店的业务范围及kpi目标，协调各部门以支持各门店完成各项指标;

2、 定期分析总结各门店的运营情况，制定相对应的一店一策提升计划，形成共识后督导推动;

3、 审阅及汇报月度营收/成本报表，寻求提升项目利润的空间;

4、 主要客户关系的日常维护，协助bd寻求新业务机会;

5、 负责线上线下营销策略开发、方案执行;

6、 团队的建设与培养。

任职条件：

1、大专以上学历，有通讯或相关行业渠道运营经验，有移动产品线下门店统筹管理经验更佳;

2、具备互联网行业平台思维，熟悉互联网运作模式;

3、具备敏锐的市场洞察能力，较强的策略思考能力和逻辑思维能力;

4、优秀的文案功底，良好的沟通能力，能独立撰写运营方案和一店一策策略措施。

5、能适应出差，立场坚定，具有主体价值意识。

**营销渠道经理的职责 渠道运营总监岗位职责篇七**

职责：

1、负责除天猫以外其他电商渠道平台的运营统筹工作;

2、根据公司的发展和品牌的定位，负责新渠道的开拓，以及现有店铺的运营工作;

3、负责各网络渠道的平台资源和活动对接，计划制定、执行相应的方案并完成公司的业绩和利润目标;

4、定期统计销售数据，及时调整销售策略，并根据各项分析及时调整和提出建议;

5、对竞争对手的品牌、价位、活动进行研究，提出应对措施;

6、合理控制电商渠道费用收入，制定合理可行的电商促销方案，拉动电商渠道销售增长;

职位要求：

1、大专以上学历，3年以上电商渠道运营工作经验;

2、精通电商渠道销售的运营和盈利模式，能利用平台进行有效推广和宣传;

3、熟悉各个平台的运营模式，运营细节和优化，保证在合理投入下的最大产出;

4、具备较强的数据与市场分析、营销、推广能力、分析与解决问题的能力;

**营销渠道经理的职责 渠道运营总监岗位职责篇八**

职责：

1、拓展渠道、宣传品牌并完成指定的目标;

2、熟悉早教和幼儿教育行业，协助公司产品开发团队，提供信息反馈;

3、管理职能和服务团队，建立高效的服务支持流程;

4、为早教中心、幼儿园等渠道进行有效的业务技能培训及服务支持;

5、为中心的长期发展提供战略性建议，不断完善和优化中心各项工作流程;

6、熟悉办公软件。

任职要求：

1、本科及以上学历，3年以上销售管理、市场运营管理、教学管理工作经验者优先考虑;

2、熟悉英语教育机构经营管理;

3、具备管理能力，有过策划活动、销售或语言培训经验;

**营销渠道经理的职责 渠道运营总监岗位职责篇九**

职责：

1、积极开拓并持续维护所负责区域内的合作商家。

2、按照公司要求对合作商家的服务质量进行监控。

3、主动提出与合作商家的合作或活动建议，严格执行已经达成的合作协议或活动方案，确保完成公司下达的销售任务。

4、不断熟练业务知识，提高业务技能，培训合作商家相关部门工作人员。激励合作商家员工主动销售本公司产品。

5、积极解决会员投诉及后市场相关问题。

职位要求：

1、具有2年及以上活动、市场推广及策划工作经验。

2、有驾驶证，能熟练驾驶，有汽车领域相关工作者优先。

3、熟悉维保商家，具有丰富的客户资源和客户关系。

4、思维敏捷，有营销理念，良好的沟通表达能力。

5、文字功底需深厚，可，可高冷，可文艺

**营销渠道经理的职责 渠道运营总监岗位职责篇十**

职责：

1、负责智慧酒店市场渠道开拓及销售工作;

2、负责自有渠道合作伙伴的关系维护及销售促进工作;

3、根据部门年度销售计划，完成渠道销售方案;

4、负责建立全面的渠道销售战略、渠道体系规划与建设，完成各项销售指标/实现公司业绩目标;

5、掌握行业市场动态，完善市场信息管理，提供趋势分析和相关建议;

6、搜集渠道开拓及合作伙伴反馈信息，明确公关目标和方案;

7、发展所负责区域的渠道合作伙伴，对渠道商进行有效的管控，评估，授权。

8 、积极培育核心渠道与合作伙伴，提升服务品质，带动合作伙伴业务成长，推动销售增长。

职位要求：

1、本科及以上学历，英语熟练交流者优先;

2、 3年以上酒店相关行业管理经验，具有丰富的旅游行业/酒店品牌渠道资源及大客户资源;

3、 了解互联网/云计算/iot行业，熟悉或接触过酒店智能化相关经验者优先考虑;

4、具备良好的协调、沟通、公关能力;

5、具有严谨的工作作风、敬业精神、责任感和团队协作精神;

6、具备良好的职业道德，有积极的工作态度、高度的工作热情，能承受一定工作压力;

7、富有团队精神，乐于分享。

**营销渠道经理的职责 渠道运营总监岗位职责篇十一**

职责：

1、负责对接重点手游渠道(硬核、taptap、应用宝、uc等)的运营需求;

2、负责公司游戏平台的合作渠道拓展，接入公司项目;

3、定期输出渠道运营数据报告，跟踪渠道效果;深入分析合作渠道特性，制定合理、有效的渠道产品及运营策略;

4、跟踪及记录不同类型不同评级的竞品在渠道的发行节奏及相关运营活动效果、特殊资源合作等，深入了解挖掘不同渠道的特性，分析渠道用户偏好;

5、了解渠道的最新运营动态，熟悉渠道的最新运营规则，并定期整理刷新，策划渠道侧运营活动，对渠道产品、流程及页面进行策划或优化,提升运营指标。

任职要求：

1、移动应用渠道领域3年以上经验者，曾主导或参与移动应用产品渠道合作者优先考虑;

2、具有良好的数据敏感度、数据分析能力及广告素材优化能力;

3、高效的执行力，较强的责任心和原则性，能承受工作压力;

4、有良好的沟通能力、团队协作能力及跨部门协作推动力;

5、具备丰富的行业人脉资源。

**营销渠道经理的职责 渠道运营总监岗位职责篇十二**

职责：

1、统筹现有互联网公众筹款渠道的维护和日常运营，配合项目部门进行筹款产品的优化，配合服务部门进行日常捐赠人服务;

2、负责筹款渠道营销的合作拓展、策划、组织、实施、资源管理等，对接渠道营销需求，与项目、营销、品牌和传播等团队协力合作，完成机构营销倡导活动在渠道上的策划与执行;

3、负责渠道平台的合作对接，协助渠道统筹拓展、沟通平台合作资源，负责推进渠道及企业合发或其他部门的资源整合，跟进合作方案、落实并追踪合作结果;

4、全面统筹渠道管理，负责规划与制定本渠道发展策略和计划、负责制定该渠道预算和预算的管理执行等;

5、领导管理1-2人团队;

6、完成上级领导安排的其他工作。

任职资格：

1. 本科以上学历，市场营销、工商管理、社会科学等相关专业;

2. 3年以上客户拓展/互联网产品运营/市场营销工作经验;

3. 熟悉公益行业、有互联网公众筹款平台开拓和运营经验者优先;

4. 具备互联网思维，对互联网公益感兴趣，热衷于尝试新事物;

5. 拥有快速学习能力，拥有较强的团队协作能力、沟通能力和领导力，能承受较强的工作压力;

6. 理解公益行业，认同壹基金的公益理念。

**营销渠道经理的职责 渠道运营总监岗位职责篇十三**

职责：

1、负责市场需求分析，收集市场热点，提供有创意及落地性的策划方案，商城日常数据整理、分析

2、负责商城线上线下活动策划，拉新、促活、复购，提升客户对产品黏度，拓展渠道效能，并对活动效果进行总结

3、负责与相关酒店品牌线上线下市场合作;

4、完成商城市场活动的执行落地，

5、市场活动物料统筹和对接(开发、设计定制，并跟踪活动效果)

6、负责商城相关微信传播文案创意及编写

任职要求:

1、本科以上学历，三年以上活动类执行工作经验，电商平台、新零售业态或传媒公司有涉及线上线下业务相关工作经验优先;

2、责任心强,沟通能力强,工作积极主动,有耐心能承担一定的压力

3、电脑要求：能熟练掌握windows办公软件;

4、所需能力：有想法、有创意，敏锐的市场感知能力，了解媒体、广告、活动、战略合作推广等多种推广形式;喜欢分享传播;能独立完成各项工作，较强的执行力与沟通协调能力，并善于统筹规划及落地。

**营销渠道经理的职责 渠道运营总监岗位职责篇十四**

职责：

1、协助制定渠道发展及运营策略，能根据市场环境及时调整渠道各项策略和运营办法;

2、根据渠道策略推进代理商开拓、培训、日常运营管理等各项事务;

3、根据公司政策执行对代理商的激励、支持、考核工作;

4、收集、分析代理商在渠道开拓中遇到的问题，提供解决办法;

5、搭建渠道管理体系，规范渠道各项工作流程，定期组织召开会议，督促渠道业务团队完成业绩目标;

6、协助渠道部负责人对渠道业务人员进行管理。

任职要求：

1、大学本科及以上学历，3年以上渠道管理经验;

2、有良好的文字功底，可独立完成政策性文件的起草;

3、具有家电、家居建材等耐用消费品全国性渠道运营管理经验者优先;

4、具有团队协作精神，能承受工作压力。。

**营销渠道经理的职责 渠道运营总监岗位职责篇十五**

职责：

1、负责平台基于微信生态的合作推广，包括公众号、小程序、内容、活动等;

2、制定季度推广计划，对拉新、留存、活跃等用户增长指标负责;

3、通过数据分析等措施，挖掘用户需求、引导用户行为，发现并解决问题，优化推广效果。4、负责和合作伙伴进行商务谈判，确保获得最优惠的商务条件;

5、建立和维护高价值合作渠道的合作关系;

6、围绕公司优质资源，探索新的合作模式

任职要求：

1、 熟悉微信生态及行业状况，熟悉微信生态的推广合作方式，有渠道资源者优先;;

2、 两年以上互联网渠道运营经验，有b2b平台行业经验优先考虑;

3、 优秀的市场推广、营销及丰富谈判经验;

**营销渠道经理的职责 渠道运营总监岗位职责篇十六**

职责：

1、负责游戏外宣包装等工作;

2、负责游戏发行前的渠道预热等工作，包括论坛维护、专题制作、攻略资讯撰写等事宜;

3、策划渠道侧运营活动，对渠道产品、流程、页面进行策划和优化，提升运营指标;

4、跟进游戏上线相关事宜，包括素材、渠道社区运营等，对效果负责;

5、负责手游渠道的运营支持工作，跟进渠道广告合作情况;

6、对游戏上线素材、投放效果数据进行分析总结，定期输出渠道运营数据报告，深入分析合作渠道特性，制定合理、有效的渠道运营策略;

7、及时了解分析市场走势及竞争对手的最新动态，对市场行为进行综合分析，做分析报告;

8、配合商务跟进游戏线上推广相关合作沟通，协助合同及款项跟进;

任职资格：

1、熟悉游戏行业，至少1年以上游戏运营经验，深度了解国内手游行业发展趋势及竞品发展情况;

2、熟悉安卓渠道联运平台规则，重点是5+7渠道，有过平台运营维护相关经验;

3、具有较强的责任心和团队合作精神、合作开拓精神、创新精神以及沟通协调能力;

4、热爱游戏，爱玩游戏，能迅速了解新游戏产品，对数据敏感、善于分析和优化;

**营销渠道经理的职责 渠道运营总监岗位职责篇十七**

职责：

1、负责计划、安排、管理、检查渠道运营管理部各组工作，并进行指导，确保各组kpi目标顺利达成;

2、负责对全国渠道结果追踪，包括全面规范佳贝渠道分销体系及制定规则;对经销商及门店的规范管理等;

3、负责对全国渠道行为追踪，包括渠道窜货管控，价格管控，市场得以健康持续运营;

4、横向和纵向推动与内部其他部门快速、高效，顺畅沟通，提供内部相互支持与协助，共同发展与提升;

5、提升渠道运营管理团队专业性，保持高昂战斗力;

6、完成好上级领导下达的各项工作。

任职要求：

1、 本科及以上学历，有财务、统计、金融或市场相关背景;

2、 20xx年以上同等规模或以上企业，有零售进销存，渠道管理类型工作经历;

3、 具备较好的项目管理能力、沟通能力和组织协调能力;;

4、 能组织相关培训，有相关培训经验;

5、 熟练一种以上公司系统操作(如erp系统)，excle和ppt技能精通;

6、 有较强的逻辑思维能力，对数据非常敏感;

**营销渠道经理的职责 渠道运营总监岗位职责篇十八**

职责

参与制定渠道开发、选择、管理的总体策略，渠道合作的联络、考评、筛选、淘汰和更新工作，渠道管理策略持续改进;

新渠道拓展;行业推广渠道运营发展趋势分析，对外合作联络及谈判;

审查渠道合作者的资格，整理收集分析合作者的业务水平;负责对渠道合作者提供持续支持;执行渠道合作者的培训、售前协助、售后客户服务和技术支持等;配合执行渠道开发成本分析和控制策略;

第三方服务商拓展与合作;

完成领导交办的其他任务;

任职要求 ：

1、 本科及以上学历，3-5年渠道运营经验;

2、 对互联网安全有一定程度的热爱和了解，有互联网安全行业经验者优先;

3、 有较强的分析能力，能熟练应用各类计算机统计软件;

4、 良好的团队合作精神和敬业精神;

5、 良好的学习意识，能承受一定的工作压力，具有高度的耐心、细心和恒心;

**营销渠道经理的职责 渠道运营总监岗位职责篇十九**

职责：

1、根据公司战略目标制定电商平台-多商网家居家电类目的运营规划，并跟进执行，完成公司业绩目标;

2、策划推进家居家电类目运营计划，统筹该品类的市场分析，规划平台的经营商品品类、选款定价、活动策划、视觉把控、推广等相关管理工作;

3、根据线上平台对用户行为数据分析结果，优化线上运营方案，推广策略等，提升用户体验;

4、负责管理平台优质供应商和分销商，做好平台运营管理工作。

任职要求：

1、大专以上学历;

2、三年以上天猫/淘宝/京东/拼多多运营工作经验均可，一年以上管理工作经验;

3、对市场发展趋势有敏锐的洞察力和创新意识，及良好的数据分析、逻辑思维能力;

4、具备娴熟的规划性与运营技能;

5、具备良好的沟通能力、统筹协调能力及责任心。

**营销渠道经理的职责 渠道运营总监岗位职责篇二十**

职责：

1、负责游戏渠道发行运营工作，拓展和维护手游推广渠道，对渠道进行有效管理，加强渠道控制力

2、配合公司制定并执行渠道推广计划，完成游戏新增kpi，带领团队持续有效地达成目标

3、负责版本更新，运营计划同步，数据分析，产品分析等。规划游戏渠道的相关素材，活动，社区运营等

4、对游戏上线素材、活动进行分析总结，定期输出渠道运营数据报告，评估渠道效果并进行优化

5、渠道发行流程及规范的梳理与完善，沟通协调团队高效作业

岗位要求

1、熟悉游戏行业，本科以上学历，至少2年以上手游或app渠道经验

2、对各大手机游戏游戏推广平台属性有较强认知，能够根据不同属性平台制定对应的渠道运营策略

3、规划能力强、学习能力强、自我驱动责任感强，并具备良好的沟通表达能力，能够承受较强的工作压力

4、带过s级产品优先

5，会简单使用photoshop

**营销渠道经理的职责 渠道运营总监岗位职责篇二十一**

职责：

协助开发同事与汽车金融保险客户达成合作，确立分销方案，导入渠道产品;

通过培训辅导促进破冰产出;

通过多轮拜访或者驻店，保持客户活跃度;

对接客户及公司财务做应收账款核对、催收等;

配合渠道服务团队做好库存管理及客户投诉等;

挖掘客户信息、竞品信息等，抓住机会深度分销公司产品，完成销售指标。

任职要求：

1.大专及以上学历，专业不限，汽车/金融/市场营销相关专业优先;

2.有汽车金融、汽车保险等相关行业从业经验优先;

3.熟练使用word、excel等办公软件;

4.具有一定的判断力、人际沟通协调能力、计划与执行能力和客户服务能力。

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