# 最新市场拓展部经理岗位职责(15篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-07-29

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。市场拓展部经理岗位职责篇一1、跟踪住宅...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**市场拓展部经理岗位职责篇一**

1、跟踪住宅物业行业需求动态;

2、客户关系管理：通过客户拜访等形式提高客户满意度，及时处理客户异议和投诉，建立、巩固均衡的客户关系平台;

3、负责物业合同的签订的全过程;

4、应标过程管理，包括：招标信息搜集、投标文件制作、投标资格文件准备等，同时根据投标进程需要，参与或负责投标资格预审、标书修改、内外协调等工作，跟进投标项目，跟踪投标全过程，确保投标任务的完成;

5、根据客户需求，协调相关部门进行方案的准备。

岗位要求：

1、大专及以上学历，金融、营销、经济或管理类专业;

2、2年以上物业行业市场招投标工作经验;

3、有强烈的进取心, 能承受工作压力，能承受必要的加班;

4、具有优秀的口头表达能力;、

5、有良好的文案写作能力;

6、能够熟练使用excel各种函数编制预算，并使用ppt软件制作演示文稿;

**市场拓展部经理岗位职责篇二**

职责

1、中层管理职位，负责其功能领域内主要目标和计划，制定、参与或协助上层执行相关的政策和制度;

2、负责不断发展加盟商;

3、与客户服务部门以及其他部门保持沟通以便能分析市场趋势和客户需求;

4、负责与销售有关的广告宣传计划、促销活动等，并负责其策划，执行，及评估;

5、进行商业调查，提供产品和服务的市场定位分析报告;

6、推广新课程产品，协调相关事宜。

任职资格

1、大学专科以上学历，市场营销、企业管理专业优先;

2、熟悉托管或k12辅导行业，具备良好地经营销售管理知识面，有相当的加盟商资源和渠道是必须的;

3、对市场有敏锐的触觉;

4、具有良好的亲和力、优秀的适应能力、独立的学历能力及良好的团队合作精神;

5、对托管终端运营、终端管理、终端培训具有丰富的经验。

**市场拓展部经理岗位职责篇三**

职责:

1、理解公司信息情报产品，负责潜在客户的信息情报软件平台和外文数据库产品的售前咨询和(电话邮件)定期跟进，引导用户需求。

2、负责售前顾问相关工作，包括客户需求沟通和分析、服务计划和方案、产品演示和试用、约访等。

3、参与项目的投标工作，包括投标策划、标书编制、标书应答、讲解与答辩等流程化工作。

4、协助重要项目信息情报的检索、翻译、编制等工作。

5、其他协助销售经理的工作，如参与政府项目申报、国外供应商交流及产品培训、市场宣传活动销售产品的准备等。

任职资格:

1、有信息情报相关产品销售经验或市场宣传经验优先;

2、有政府项目申报、方案撰写及发表论文经验优先;

3、管理学、理工科、情报类等专业，本科及以上，英语6级及以上，要求能快速阅读外文信息，能和国外供应商良好沟通。

4、有海外项目经验者优先考虑。

**市场拓展部经理岗位职责篇四**

职责：

1、依据公司品牌定位和年度市场发展规划，负责主导实施拓展计划;

2、熟悉了解行业业态和各地主要商圈情况，开发与之品牌和市场定位匹配的客户，并提交市场拓展分析报告;

3、负责合作客户的合同签订，并跟踪、协调处理合作之间的业务相关问题;

4、负责跟踪、组织客户参与订货会，开发优质合作伙伴;

5、负责与客户日常的服务支持工作，维护好商场、客户之间的良好关系。

任职要求：

1、大专以上学历、市场营销相关专业优先;

2、熟悉服装行业市场现状，了解全国重点区域和商场情况;

3、具备一定的中高端品牌女装市场开发能力和经验，较熟悉中淑品牌女装市场;

4、具备独立开拓市场和客户能力，擅长商务谈判与公关;

5、具备勇于挑战和不断突破自我能力，能够适应出差。

**市场拓展部经理岗位职责篇五**

职责：

1、负责商家拓展、业务跟进，洽谈合作;

2、追踪本地市场动向，引领下属不断开拓及维护新老商户，并建立长期稳定的商户关系;

3、负责对门店市场人员的培训、任务分配及业务指导;

4、负责线下推广团队的组建、培训、管理和考核，以及团队的日常活动拓展工作;

任职要求：

1、大专及以上学历;

2、有早教、摄影、儿童英语培训等行业市场推广工作经历优先

3、热爱销售推广工作，有很高的情商可以和客户迅速建立客情关系，有敏锐的商业嗅觉，可以迅速推进达成双方共赢的合作方案;

4、吃苦耐劳，抗压能力强，乐观自信，较强沟通和学习能力，具有责任心;

**市场拓展部经理岗位职责篇六**

职责：

1.根据公司发展战略，制定项目发展规划，完成开拓目标;

2.负责营销项目的策划、执行、总结等工作。

3.对营销项目实施精细化管理，协调各方资源，优化和完善项目。

4..有效推动进行营销目标管理。

5.完成上级主管交予的其他工作。

岗位要求：

1、较强的市场感知能力/敏锐地把握市场动态、方向的能力;

2、工作经验：三年以上营销行业工作经验，其中有一年以上同岗位工作经验;

3.热爱营销事业，对服装行业有自己的理解。

4.具有项目管理、活动策划与执行工作经验者优先。

5、商业综合体店铺开拓运营经验、资源对接能力

6.可以承受较强的工作挑战，有责任心，开放的学习心态。

7.能够适应短期的出差工作形式。

**市场拓展部经理岗位职责篇七**

职责：

1、对所负责领域进行商务拓展、建立合作渠道;协助营运总监根据公司开发的智能网络共享打印系统设计创新的商业计划书和营销方案。

2、了解行业动态，制定合作方案，独立完成商务谈判，建立并维护商务合作关系，有效推进合作进度并提供合作解决方案。

3、负责市场调研和需求分析，制定公司的市场工作计划和具体实施方案。

4、维护客户关系，归类积淀客户。

5、执行实施营销方案和市场拓展。

任职资格：

1、一年以上市场营销、项目拓展的管理经验;有营销方案策划和营销团队管理经验优先。

2、对市场具有较强的洞察力和分析能力，具有一定的开拓意识及市场拓展能力、执行能力强。

3、具有良好的工作心态，较强的抗压能力和团队拼搏精神，语言表达能力强。

4、熟悉市场营销、企业管理、谈判技巧基本知识等;熟悉校园后勤服务和文印服务行业优先。

**市场拓展部经理岗位职责篇八**

1、根据公司发展目标，制定市场推广策略和方案，负责线下、线上合作业务开展及推进;

2、结合产品、用户需求、热点事件等，策划并撰写活动方案，且组织实施各类市场活动，扩大品牌美誉度和公司影响力;

3、寻找、挖掘第三方合作渠道资源，与各类企业、展会等各类渠道进行洽谈合作，提升品牌形象，带动销售业绩;

4、定期进行市场信息的收集、整理以及分析工作，提出合适的市场推广创意。

5、业务推广，参与制定业务群组的营销、推广计划，配合核心服务产品的市场推广工作。

6、负责其功能领域内主要目标和计划，制定、参与或协助上层执行相关的政策和制度;

7、负责部门的日常管理工作及市场推广;

8、与销售人员、客户服务部门以及其他部门保持沟通以便能分析市场趋势和客户需求;

9、负责与销售有关的广告宣传计划、促销活动等，并负责其策划，执行，及评估;

10、进行商业调查，提供产品和服务的市场定位分析报告;

11、推广新产品，协调相关事宜。

**市场拓展部经理岗位职责篇九**

1、负责公司自营店项目前期的调研、初期的风险评估、合作谈判以及合同的签订工作，每月需根据公司既定拓展目标，完成目标店铺调研和拓展任务。

2、负责已开拓商场和目标商场关系的维护。

3、负责已开拓商场调整期位置的谈判、续签合同的签订等工作。

4、负责已开拓商场的店面装修协调工作和验收工作。

5、负责已开拓市场店铺的监督考核。

6、收集、保存、整理项目资料，及时汇报工作进程，切实提高工作效率。

7、商场活动谈判。(主要针对分支机构经理未批示通过的商场活动，店面经理谈不下来的情况下出面谈判)

8、完成和落实公司领导交办的其它各项工作。

**市场拓展部经理岗位职责篇十**

职责：

1、负责开发全国大型物业公司、重点楼盘，建立合作关系;

2、负责行业知名物业公司，地产公司等大客户业务洽谈合作，跟进及维护，促成战略性的合作;

3、搜集、分析竞品行业信息资料，争夺有利合作资源，调整合作策略方案;

4、负责协调管理团队成员，分配工作任务，建立有效、激励、合作的管理制度，共同完成公司在目标;

5、协调公司内外部关系，反馈合作伙伴信息，跟进解决。

6、招投标流程制作、沟通跟进

任职要求：

1、28-40岁，本科以上学历，具备物业管理相关工作经验;

2、三年以上房地产公司或物业公司市场拓展经验，熟悉房地产公司或物业经营运作，能独立开拓业务;

3、语言表达能力强，沟通能力强，有丰富的谈判技巧经验;

**市场拓展部经理岗位职责篇十一**

1、主持市场拓展部的全面工作，对企业市场拓展工作负责;

2、主持编制部门工作计划，组织部门人员按计划实施;

3、检查计划执行情况，确保计划的全面落实;

4、负责与有关单位联系，巩固、扩大客户资源;

5、负责组织项目拓展整体控制;

6、负责利用本部门资源，跟踪项目实施情况，做出项目综合评价;

7、负责对本部门人员进行管理与考核;

8、负责对派出机构进行对口管理;

9、完成领导交办的其他工作。

**市场拓展部经理岗位职责篇十二**

职责：

1、负责开拓市场渠道，寻找有价值的商业合作伙伴，制定市场营销方案和推广计划，完成公司年度市场任务;

2、负责组建市场拓展团队、团队激励体系、培训体系及绩效考核的制定实施，建立有效、激励、合作的管理制度，共同完成公司在目标;

3、根据品牌战略、营销计划，制定营销活动计划，负责各项营销及推广活动落地执行;

4、进行市场调研与分析，研究同行业发展状况，定期预测分析市场情报，提出合理化建议，为公司决策提供依据;

5、具有敏锐的市场营销触觉，优秀的资源整合能力和业务推进能力以及较强的市场分析、策划、推广能力，掌握较多的社会资源。

任职要求：

1、本科及以上学历，市场营销、企业管理专业优先;

2、熟悉医疗大健康市场行情，具备企业拓展开发5年以上经验;

3、思维逻辑清晰、沟通谈判能力强、较强的责任心与全局意识，有独立处理和解决问题的能力;

4、对工作充满热情，有较强的事业心、执行力、抗压能力、有韧性、勇于接受挑战、团队合作意识强。

**市场拓展部经理岗位职责篇十三**

职责：

(1)规划、组织、实施、协调公司市场策划;

(2)把握市场动态，制定产品拓展的整体策略并予以实施;

(3)组织落实市场运作的年度、月度计划;

(4)定期提交市场拓展情况报告和市场分析报告;

(5)组织实施试销售，建立价格体系;

(6)协调与市场拓展部合作、开展工作的所有公司内与公司外的人际关系。

(7)完成公司参与展会的现场筹备、展装规划、现场管理等工作。

职位要求：

◆有三年以上驾龄优先;

◆对市场营销工作有较深刻认知;

◆有较强的市场感知能力，敏锐地把握市场动态、市场方向的能力;

◆具备业务规划能力;

◆熟练操作办公软件;

**市场拓展部经理岗位职责篇十四**

职责：

1. 能够独立开发新的企业客户或者行业客户，拥有丰富的行业资源;

2. 做好老客户的日常沟通维护，深度挖掘需求，二次开发;

3. 及时处理合作处发现的各项问题和客户投诉，提高客户满意度;

4. 能够针对不同客户，定制个性化的合作方案;

5. 收集市场信息，及时调整公司销售政策和策略。

任职要求：

1. 具备3-5年企业或行业客户销售经验，大专以上学历;

2. 能够独立开发市场，维护客情关系;

3. 具备良好的合作能力和内外部沟通协调能力。

**市场拓展部经理岗位职责篇十五**

职责：

1、负责招商战略规划、组织、开展工作，参与招商谈判与合同签订，定期完成拓展任务;

2、了解招商政策，做好市场调研、分析，并及时反映市场动态信息;

3、负责客户开发与积累、搜集与整理，建立客户档案，做好客户分析;

4、负责客户定期拜访、回访与接待，认真讲解招商政策， 回答客户疑问及时反映客户问题;

5、开展或协助完成商户的签约及收款。

岗位要求：

1、市场营销等相关专业大专以上学历(有销售经验者可中专以上学历)

2、熟悉各主要业态的品牌，具有丰富的商业招商渠道和品牌资源;

3、具备良好的市场调研、预测、分析能力;

4、具有较强的沟通协调能力和人际洞察力，有很强的团队管理能力;

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