# 业务拓展经理岗位职责 市场拓展部经理岗位职责(12篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-08-01

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。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。业务拓展...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。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。

**业务拓展经理岗位职责 市场拓展部经理岗位职责篇一**

1、负责所管区域的中介公司渠道拓展

2、沟通协调合作公司项目推动遇到的问题，配合项目部做好项目的经纪人培训、巡铺，并做好关系维护

3、协助上级制定和改进销售流程、规范，提升团队总体销售和服务水平

4、带领团队协助项目部进行项目推动促进带客成交，保持与项目经理沟通

5、项目销售、佣金现金奖结算工作

6、团队培训，对下属日常工作给予指导、陪访，定期考核激励

任职资格：

1、中专及以上学历，专业不限

2、3年以上房地产行业销售经验，1年以上管理经验

3、熟练使用自动化办公软件，具备基本的网络知识

4、熟悉房地产开发企业或中介行业市场基本情况，有基层销售管理经验

5、熟悉房地产渠道销售运作流程

**业务拓展经理岗位职责 市场拓展部经理岗位职责篇二**

职责：

1、负责公司直营店铺渠道拓展;

2、负责跟进合同、盖章、相关费用等流程，公司渠道资料的梳理;

3、协助筹备开店的相关事宜，跟进各项审评资料;

4、负责跟进开店及装修、消防等进度，异常情况及时汇报;

5、协助渠道总监渠道沟通与谈判;

6、上级安排的其他任务。

任职要求：

1、三年以上渠道拓展经验，熟悉广州及佛山各大商圈及渠道，处事灵活，有一定的资源;

2、对零售市场的变化敏感度高，具有分析及预测能力，及时准确的应变能力;

3、熟悉产品，熟悉服装行业的运作模式，了解流行趋势，具有良好的谈判与公关能力。

**业务拓展经理岗位职责 市场拓展部经理岗位职责篇三**

职责：

1、 根据公司的营业目标制定拓展指标(网络分布/销售/费用/货款回收等);

2、 负责汇总分析市场开发计划，对网点开发和区域规划进行协调和总体安排;

3、 监督和指导区域拓展专员的市场开发工作;

4、 审核区域专员的开发建议、调整建议、新店申请报告和网点调整报告，报上级审批后交由拓展专员执行;

5、 定期组织部门工作议会，指导下属完成业绩目标，对部属的工作提供指导和支持。

任职要求：

1、中专以上学历，具有谈判技巧知识、市场营销知识;

2、工作经验：3年以上服装终端销售或管理经验;

3、相关技能：具领导能力及管理能力，善于沟通。

4、性格：工作态度积极乐观，细心，思维细腻，敬业，责任心强。

**业务拓展经理岗位职责 市场拓展部经理岗位职责篇四**

职责：

负责根据公司发展战略，整合有利资源，完成高等专业院校合作拓展任务，为公司不断拓宽专业教师的招收渠道;

代表公司完成对合作院校的方案制定、合作谈判、合同签订并进行跟进;

结合公司优势和自身资源，寻找、挖掘有利的合作资源并不断优化，积极创新合作点;

持续维护合作院校并建立稳固的长期合作关系。

任职要求：

1、本科或以上学历，普通话标准流利，五年以上渠道拓展工作经验，有相关经验优先考虑;

2、具有项目合作开发经验，有院校渠道资源优先考虑;

3、有敏锐的市场触觉，能根据当下的需求结合公司资源创新合作方案;

4、较强的交际能力、亲和力、组织能力、判断能力和应变能力，做事严谨、细心。

**业务拓展经理岗位职责 市场拓展部经理岗位职责篇五**

职责：

1、寻找潜在合作伙伴，开发教育、医疗、养老、彩妆等渠道，制定并实施区域渠道拓展计划;

2、执行渠道商的培训、售前协助、售后客户服务和技术支持;

3、地区市场状况竞争品牌的信息进行调研反馈;

4、制定当地的市场推广计划及方案;

5、负责对代理商销售推广的支持和信息反馈，帮助代理商达成销量最大化;

6、根据公司既定的产品体系做好渠道的管理和维护代理关系，核查违规操作，监管销售渠道。

任职资格：

1、二年以上销售和市场经验，具备优秀的渠道开发和市场开拓能力;

2、较强的商务谈判和独立的市场开拓能力，有渠道开发管理经验者优先考虑;

3、有医学或护理背景、良好的医疗设备的渠道管理经验，具有丰富招投标的经验，有产品经理背景者优先;

4、丰富的渠道代理开拓能力，丰富的沟通、沟通谈判技巧、渠道管理经验、协调统筹能力;5、具备良好的学习与沟通能力，强烈的市场竞争意识;

6、熟练使用办公软件，文笔流畅。

**业务拓展经理岗位职责 市场拓展部经理岗位职责篇六**

- 熟悉物流自动化产品的应用前景、市场需求、产品特性及需求行业

- 负责公司渠道代理的市场开拓，完成公司制定的年度代理商拓展指标

- 协助渠道拓展高级经理定期对潜在渠道代理商进行走访

- 协助渠道拓展高级经理，配合财务、法务对潜在渠道代理商进行资质审核

- 协助渠道拓展高级经理，对通过审核的渠道代理商，启动内部流程，进行信息录入

- 协助渠道拓展高级经理，对通过审核的渠道代理商，进行代理服务合同谈判、签约

- 根据代理商管理机制实际运行情况，完善并优化现有代理商管理流程

- 协助渠道拓展高级经理，根据代理商实际运行情况，进行年度kpi考核，并根据考核情况推进代理商升降级

**业务拓展经理岗位职责 市场拓展部经理岗位职责篇七**

职责：

1、负责所辖区内经销商的开发、管理、维护及商场客情关系的维护;

2、负责所辖区内终端网点(百货、礼品、工程等)的管理与维护工作;

3、协助上级领导制定、达成辖区内销售目标(销售、回款、市场份额、开票、库存周转、应收账款)及铺市目标;

4、及时有效地完成公司对终端形象建设的各项要求;

5、完成公司对当地市场有关品牌宣传及促销活动的各项要求;

6、指导下属日常工作，培训提升其业务能力，提高单店销产量;

7、全力配合上级领导安排的其它工作。

任职要求：

1、两年上市场或销售类工作经验，市场营销或经济类、管理类相关专业，专科及以上学历，25-40岁，有特殊能力者可放宽到50岁以内;

2、熟悉渠道沟通和管理，具有厨电/建材渠道业务经验者优先。熟悉区域内小家电、厨卫电器、耐用消费品、酒店厨房用品等品牌零售市场，有大客户项目渠道客户资源的优先考虑;

3、良好的经销商管理能力及沟通能力，能有效执行公司下达的各项任务;

4、具备一定的团队管理能力，能承受较大的工作压力，愿意接受挑战;

5、具备独立解决问题能力，较强的工作责任心，能适应弹性工作制及出差要求;

6、认同企业文化，有良好的职业素养及道德品质。

**业务拓展经理岗位职责 市场拓展部经理岗位职责篇八**

职责：

1、负责部门的日常管理工作及部门员工的管理、指导、培训及评估;

2、根据公司业务需求制定渠道策略和销售目标;

3、建立渠道销售流程和运作规范;

4、开发管理新的渠道合作者。

任职资格：

1、专科及以上学历，市场营销等相关专业毕业;

2、3年以上渠道销售工作经验，有团队者优先;

3、具有独立的分析和解决问题的能力，市场感觉敏锐，有良好的沟通技巧和组织能力;

4、能承担较大压力。

**业务拓展经理岗位职责 市场拓展部经理岗位职责篇九**

职责：

1、执行渠道部招商计划，充分利用公司的展会，产品推介会、新品发布会等机会进行招商;

2、对渠道空缺区域进行主动招商，充分利用内部和外部资源挖据招商机会;

3、对渠道不稳定区域和进步缓慢区域，配合渠道经理积极准备后备代理商资源，保持代理商队伍良性生长;

4、配合渠道经理定期对代理商销售人员进行产品、案例、销售技巧培训以及交流会，衔接代理商和公司产品、技术等销售支持部门的对接;

5、建立公司、代理商的销售案例库，促进代理商互相学习，拓展销售思路;

任职资格：

1、专科及以上学历，专业不限;

2、有渠道工作经验者或有数字出版、文化产业、it行业经验者优先;

3、对招商拓展、销售工作充满热情，渴望成就;

4、善于学习,有优秀的沟通能力、服务能力,有较强的团队协作和资源协调能力;

5、有责任心和上进心，能吃苦，能适应经常性的出差,有创新意识和较强的抗压能力。

6、有党政系统、文化系统、系统集成商、文化公司等客户资源的优先。

**业务拓展经理岗位职责 市场拓展部经理岗位职责篇十**

职责：

1、拓展各自区域空白市场，搜索意向客户资源，开发新客户;

2、负责所辖区域内的管理，包括：商场客情维护、业务谈判、销售管理、回款催收、处理客户投诉等项工作，重大事件及时上报;

3、负责对公司加盟客户的服饰产品营销策略、促销活动规划和落实执行实施;

4、及时了解、分析竞争对手的情况，制定竞争策略。

岗位要求：

1、大专或以上学历，三年以上知名服装品牌市场营销工作经验;(没有相关工作经验请勿投);

2、具区域市场管理经验，熟悉湖北市场，熟悉品牌的运作管理、善于沟通、培训与激励员工;

3、优秀的区域市场拓展能力，具有良好的市场资源网络;

4、具备开发商场与协调商场关系的能力，执行所属区域内市场促销计划;

5、有毛针织，男装，羽绒服产品市场营销经验者优先考虑。

**业务拓展经理岗位职责 市场拓展部经理岗位职责篇十一**

职责：

1.结合渠道和直客两种业务方式，完成公司产品的推广(私募股权、专项基金、美元固收、海外保险等)

2.协助部门总经理开发同业&异业渠道，例如有高净值客户资源的独立理财师、三方理财机构、家族办公室以及异业合作机构等;探讨具体合作方式，实现同业长期合作&异业客户资源转化合作;

3.通过打call、拜访、推荐等多种bd方式，不断积累机构资源，支持公司全品类的销售落地(包括但不限于海外保险、私募股权、专项基金、美元固收、国内固收等业务);

4.配合公司产品部及内勤团队，对合作渠道进行跟踪，提供产品介绍、签约服务，客情跟踪。

任职要求:

1. 可接受应届毕业生，专科及以上学历，具备良好的学习能力;

2.对金融及财富管理行业充满热情，作为团队储备人才培养;

3.具备销售及bd的基本素质，良好社交的能力，踏实努力.

**业务拓展经理岗位职责 市场拓展部经理岗位职责篇十二**

职责：

1、发展和管理华东区域经销商以及销售渠道的拓展

2、完成市场门店拓展

3、经销商系统建设，培训和管理经销商进店、促销和进货，零售等指标达成

4、与区域核心终端、经销商进行良好沟通和客情维护

任职资格：

1、大专及以上学历，3年以上快消品行业工作经验，有渠道拓展经验优先;

2、熟悉日化行业渠道销售模式，具备渠道规划及开拓能力;

3、对渠道有深刻认识，具有敏锐的市场洞察力、能及时把握市场及商圈动态的能力;

4、资源整合能力佳，具有较强的市场营销、商务谈判沟通技巧能力

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