# 最新客户主管工作职责(二十篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-08-02

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。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。客户主管工作职责篇一1、销售指标的分解和销售指标的达成;2、应收帐款管理;3、客户管理和...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。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。

**客户主管工作职责篇一**

1、销售指标的分解和销售指标的达成;

2、应收帐款管理;

3、客户管理和客户服务;

4、客户规划和开拓，通过上门拜访了解并分析商户需求，拓展及维护新老商户关系，并不断开拓新业务渠道;

5、与公司各部门有效配合，并快速有效的解决产品上线前后所遇到的问题及突发事件，及时处理来自客户的投诉、反馈、建议等;

6、完成领导交办的其他任务;

任职要求：

1、大专及以上学历;

2、勤奋踏实，有超强的抗压能力，能独立完成大客户的销售和服务工作;

3、责任心强，有良好的服务意识，具有较强的人际沟通能力和学习能力;

4、有农副产品销售、大型餐厅采购、互联网支付从业经验优先，餐饮资源优先优先考虑;

**客户主管工作职责篇二**

职责：

1、 与市场和教学部门紧密合作，提升客户满意度，积极推进和完成学员续费及转介绍任务指标;

2、 与教学部紧密合作，通过定期的课堂观察与老师沟通以及核对家长交流，了解学员的学习进展;

3、 课前课后和家长主动交流，及时解决家长的疑问和投诉，在需要的情况下及时帮助家长解决问题;

4、通知学员开课、家长会、放假、活动、考试等信息，跟进并留下记录;

5、部分校区内行政，采购等基础事物;

6、及时准确地通过合适的渠道报告任何与安全安保相关的事件。

徐①⑧⑥⑧⑦①⑥⑦②①⑨

任职要求：

1、形象气质佳，善于与小孩子沟通;

3、熟练使用各类办公软件;

4、具备灵活的工作时间。

5、具备客户服务、教育行业相关或者销售经验者优先;

6、一定的英语口语交流能力。

**客户主管工作职责篇三**

职责：

1、负责所辖区域ka团队的日常管理，带领团队完成每月业绩指标;

2、指导、协助ka成员开发及维护大客户，对区域市场进行规划及客户分类，提升客户粘性及复购率;

3、收集市场竞对信息，及时反馈区域市场问题，并提出行之有效的解决方案;

4、熟悉白糖，粮油等大宗贸易或有供应链金融业务背景优先考虑;

任职要求：

1、大专及以上学历;1年以上销售管理经验;

2、熟悉粮油米面或白糖等大宗商品交易者，优先考虑;

3、熟悉020行业的特质，熟悉各种推广方式，拥有成功的推广经验和行业资源;

4、具备较强的团队领导和执行力，领导下属销售团队，有较强的团队凝聚力;

5、具有较强的营销创意策划、整合能力，有较强的沟通、协调、组织、执行能力及创新精神和团队合作精神， 有广泛的客户资源和社会资源优先。

**客户主管工作职责篇四**

职责：

1. 负责分配事业部大客户开发方案及销售目标。

2. 了解及分析客户需求，掌握市场动态;

3. 和本地销售团队合作与大客户供应商保持良好的合作。

4. 和市场部团队合作，配合市场部进行推广活动。

5. 负责有关客户的合作，合同的签订等工作内容;

6.上级领导的其他安排及部门间的配合等。

任职资格：

1. 有食品检测销售经验，食品及化工类专业优先。

2. 良好的沟通能力以及团队合作能力;

3. 能够面对压力适应挑战，能够出差。

**客户主管工作职责篇五**

职责：

1.根据公司销售目标与销售政策，负责本区域餐饮品牌客户的开发。

2.负责客户的商务谈判，挖掘客需求，提供专业化的解决方案，并推动客户签约。

3.跟进运营等部门工作，及时完成客户上线，解决上线过程中遇到的问题;客情维护，及时解决客户抱怨，保证客户忠诚度。

4.日常工作总结，接受上级的工作指导，提高个人bd技能。

5 完成上级其他的工作安排

岗位要求

1.大专以上学历

2.了解线上餐饮行业，认同线上平台对于餐饮行业。热爱销售，.抗压能力强，职业目标规划明确。

3.沟通表达顺畅，逻辑思路清晰，能发掘顾客需求，具备较强的客户谈判能力。

4.性格乐观，主观能动性强，善于思考总结，学习能力强。

**客户主管工作职责篇六**

职责：

(1)熟悉各项对公业务操作授权及财务操作流程。

(2)负责完成月度的对公销售任务及提货卡任务。

(3)负责制定分部团购月度、年度开发计划、销售任务及利润考核。

(4)负责当地政府招标、大型企事业单位采购业务洽谈。

(5)负责政府、企事业单位单位提货卡业务洽谈。

(6)负责指导门店开发周边新开楼盘业务的洽谈。

(7)维护当地政府及大型企业重点客户关系。

(8)负责执行总部对公业务操作规;

(9)负责利用各项对公政策对下级、门店人员进行对公业务开发、建档、洽谈、维护等系统培训;

(10)负责规范、审查门店对公业务，杜绝违规操作。

任职要求：

(1)大专及以上学历，专业不限;

(2)行业不限，有相关工作经验和政府合作开发经验者优先;

(3)具备一定的销售管理经验;

**客户主管工作职责篇七**

职责：

1、维护老客户、开拓新客户，挖掘潜在客户，促进二次销售，组织参与对客户谈判，完成业绩目标;

2、积极客户沟通、解答客户疑问，做好售前、售中、售后服务;

3、负责oem订单的承接，准确高效地完成oem订单承接、生产、物流、货款跟进;

4、负责客户管理、工厂衔接、业务退货、售后管理等工作，确保服务质量提升;

5、定期开展客情维护工作，提高老客户的返单率，完成月度、年度销售目标;

6、收集、反馈用户意见，对企业销售策略、产品工艺、售后服务等提出参考意见

7、能够处理客户投诉，维持公司形象 。

任职要求：

1、大专或以上学历，3年以上化妆品oem从业经验;

2、熟练运用office、excel等办公软件，熟知阿里巴巴等电商平台交易的基本流程，有经验者优先考虑

3、具备优秀的销售能力和客服意识，有较强的应变能力、谈判能力、进取心;

4、有市场推广的积极性和和维护协调客户的能力，熟悉客户服务流程;

5、工作积极进取，团体荣誉感强，责任心强，有较强的抗压能力。

**客户主管工作职责篇八**

职责

1、负责成都片区大客户的开发及维护(如：装饰公司、个人工作室、设计师等);

2、负责多渠道发展合作商，针对意向公司进行洽谈、业务对接，达成有效合作;

3、打通装饰公司通道、与设计师建立良好合作关系，形成有效带单;

4、负责公司现有资源及客户的维护与承接工作;

5、根据个人业绩目标，拟定计划方案并进行有效实施;

6、实时了解、分析竞品及市场情况，并提出和制定调整方案。

任职要求

1、年龄25-35岁，大专及以上学历;

2、善于与客户建立良好关系，有较强的客户沟通能力、谈判能力;

3、具有丰富的大客户销售经验和市场开拓意识;

4、有优质的装饰公司、设计师资源者优先;

5、有家居建材行业渠道、业务经验者优先。

**客户主管工作职责篇九**

职责：

1. 负责开发重点客户，维护大客户关系，实现公司要求的大客户增长率;增进客户的满意度;

2. 及时回访，建立并巩固与重点客户高层领导的关系;与客户建立信赖关系;

3.贯彻执行公司制定的区域销售策略，积极拓展客户群;

4.负责完成目标客户资料的收集、整理和归档，根据要求按时完成目标行业的调查、研究和分析工作;

5. 处理突发事件，完成公司安排的各类工作。

职位要求：

1.大专及以上学历，两年的销售工作经验，有金融(银行、保险等)、同行业等工作经历优先;

2. 积极进取的开拓精神、沟通能力良好，有一定的抗压力;

3.熟练掌握办公自动化软件：word、excel、ppt等

4.良好的口头及文字表达能力，有团队意识;

5. 品貌端正、工作严谨细致，有责任心。

**客户主管工作职责篇十**

职责：

协助vip经理进行日常事务管理工作。

协助vip经理对部门下属员工进行日常监督管理工作。

负责疑难客户的投诉处理。

甄选、培训以及指导下属人员。

对部门员工精神面貌、心态调整、工作规范进行监督。

任职要求：

高中及以上学历，有相关工作经历优先。

年龄25岁--40岁之间。

具有较强的沟通、组织协调能力及团队合作精神。

具有一定的抗压能力。

**客户主管工作职责篇十一**

一，策略规划

1.1 根据客户洞察，制定所负责客户的年度发展战略和年度目标达成的策略及手段

1.2 根据客户年度发展战略，制定重点客户年度计划 ;

1.3 负责制定联合生意计划，品类管理、门店拓展等相关工作;

二，营销策划

2.1 与渠道营销紧密合作，规划重点客户的促销计方案及机制;

2.2 制定重点客户促销年度计划和促销日程表;

2.3 配合渠道营销制定按月滚动促销计划 ;

2.4 新品，促销及时卖进，和区域紧密沟通，确保及时上架和促销执行;

2.5 跟踪、反馈门店实行执行情况。

2.6负责与产品部进行产品销售的策略性沟通，并最终代表所负责系统进行决策;

三，销售目标和费用管理 ，确保业绩目标的达成和账款的按时回收;

四，跨部门协调协调部门内部各条线的业务工作，配合、协调大客户部与贸易公司各个职能部门、dc、产品部等部门的相关业务工作。

五， 门店管理

5.1 制定针对重点客户的销售终端管理操作规范;

5.2 跟踪零售终端管理执行质量，及时解决问题，提出优化措施;

5.4 搜集客户的相关数据(进货、库存、零售等)、月度竞品数据和客户数据，进行零售数据分析，发现增长机会。

**客户主管工作职责篇十二**

职责：

1、负责各省市区县中职技校和大专院校及公共图书馆的销售;

2、负责各省市区县早教幼教和中小学及教学机构图书馆销售;

3、负责所辖省市区县镇相关部门和大中企业数字图书馆销售;

4、负责数字图书馆系列产品整体解决方案的销售，跟踪项目，完成销售任务;

5、维护所辖省市企事业单位新客户的拓展和部分老客户的项目跟踪及关系维护;

6、负责协调内、外部资源，参与投标，满足图书馆客户需求和提升客户满意度。

岗位要求：

1、具有渠道销售二年工作经验，能编写招投标书和项目方案;

2、诚信勤奋、吃苦耐劳、事业心强，三十岁内的家境普通者;

3、熟悉政府采购及招投标基本流程，具备良好的客户服务意识和营销及公关能力;

4、进行销售团队面试培训、吃苦耐劳，能经常出差，能承受大的工作压力，事业心强;

5、必须具有公众图书馆、中小学和大专院校或企事业单位及政府软硬件信息化项目经验;

6、或者具有中文在线、超星、龙源、优谷、阿凡迪、博看、知网、方正阿帕比等直销客户.

**客户主管工作职责篇十三**

职责:

1、负责省区域内企事业单位，食堂，餐饮机构等大宗团购业务的接洽，发展和维护与客户的良好业务关系，有一定的社会资源;

2、对潜在客户进行定期跟踪，定期提交销售进度报告，完成销售目标;

3、制定市场销售目标和销售计划;

4、配合销售团队，完成销售目标;

5、销售业绩的考察评估，销售渠道与客户管理;

6、财务管理、防止呆帐坏帐对策、帐款回收;

7、销售情况及时汇总，汇报并提出合理性建议;

8、响应客户要求，接受客户投诉意见等，为客户解决问题。

任职要求：

1、有敏锐的市场洞察力，有强烈的事业心、责任心和积极的工作态度，在区域内有一定的客户资源，具备扎实的生鲜，食品用品等产品的专业知识，具有丰富的企事业销售工作经验;

2、较强的数据分析能力，能够运用数据分析，合理有效的制定推广策略和计划;

3、精通各类现代办公软件操作。

**客户主管工作职责篇十四**

职责：

1、在销售部经理领导下负责具体销售工作;

2、根据公司下达的销售目标，制定销售计划，掌握销售进度;

3、定期汇报销售情况，编制销售报表，定期推送上级;

4、负责所管辖区的市场调研;

5、制定出差计划，汇报出差进度及时上交出差总结;

岗位要求：

1、大专及以上学历，市场营销或机电类相关专业;

2、年龄28岁以上，工作认真负责，有较强的执行力，较好的团队精神;

3、有实际销售经验以及大客户管理经验;

4、有建材或卫浴类销售经验更佳;

**客户主管工作职责篇十五**

1、快速了解市场总体行情，包括薪资水平，人员意向性等，并不断修正搜寻方向以找到合适的人选;

2、通过各种途径搜寻人才，各大招聘网站,公司数据库, 关系圈等;

3、电话沟通较合适的人选，了解其目前的基本信息并初步判断其合适度，尽可能了解其目前薪资福利，真实想法，以便今后的推荐工作;

4、联络候选人，安排候选人面试;

5、跟踪候选人的初试,复试情况;

6、决定录用的候选人，对报到时间等信息与hr做相应沟通协调。

**客户主管工作职责篇十六**

职责：

1、收集客户信息，整理客户资料;

2、开发潜在客户，制定销售策略，跟踪管理客户;

3、按时完成年度、季度、月度、销售目标，及时跟进款项的进出，维护好客户关系;

4、配合完成直属领导的工作及各项工作任务;

5、对公司的企业文化需认可

6、有相关竞标工作经验优先考虑

职位要求：

1、年龄：20-35

2、学历：大专以上学历

3、外语能力：有基础的口语交流

4、有晋升空间

4、有相关工作经历有限考虑

**客户主管工作职责篇十七**

职责：

1、与客户进行良好沟通，跟踪、了解客户的需求; 维护和跟进现有的业务， 在此基础上提升业务量。

2、负责与客户沟通日常执行工作相关并落实，监督每一个项目具体进程，执行工作有突发情况及时处理并汇报;

3、能单独或协助经理完成项目及时了解客户的需求以及公司内部需要改善的问题，反馈到公司内部。

4、据客户账期，督促客户完成回款流程; 追踪服务过程及结果，并对供应商产品质量持续改善提出建议，

5、服从并监督执行公司业务流程 ;负责客户项目的总结、归档，内部资料的整理归纳;

6、维护客户关系，致力于提高客户满意度;

任职资格

1、专科及以上，5年以上在贸易/物流等相关工作经验，有熟悉gb2760尤佳;

2、乐于学习和接受挑战，进取，能在压力下独立完成工作任务;

3、出色的大客户管理技巧、沟通及谈判能力;

4、出色的协调、内部沟通能力，善于团队合作;

5、英语书写流利，口语良好。

**客户主管工作职责篇十八**

【工作职责】

1、通过精准化数字营销方式，帮助众多中国制造和出口企业开拓海外市场，抢占商机拓展海外营销渠道，并为其量身定制品牌发展战略;

2、负责公司各项产品如企业品牌形象打造、google adwords、海外社交媒体运营如facebook、youtube、linkedin、google+等产品推广，及国际化建站产品的市场营销工作;

3、筛选优质中国企业家，负责与企业关键决策人进行产品演示与谈判推进，维护长期良好的客户关系;

4、举办企业参访、总裁沙龙、高端峰会时，筛选并邀请优秀的企业家和关键决策人参加，负责跟进所有客户的签约和售后服务，沟通客户需求并为其量身打造数字营销定制化方案。

【任职要求】

1、专科学历或以上，有志于从事互联网+大数据、数字媒体行业、收获高端企业家人脉积累的优秀人才;

2、具备良好的沟通能力，逻辑思维强，善于学习，积极主动，富有激情，敏锐的洞察力，能承受一定压力;

3、具备独立开发客户能力，强烈的实现自我价值的信念和内驱力;

4、具备谷歌、百度、yandex、bing等销售经验/大客户销售经验/互联网及电子商务销售经验/贸易进出口工作背景/创业经历/具有制造业客户资源/其他销售工作经验者优先考虑;

5、同样欢迎富有激情的优秀应届毕业生!

**客户主管工作职责篇十九**

职责

1、团队的组建及培养：负责对下属的培训、任务分配及业务指导;

2、带领团队开拓新市场,发展新客户,增加产品销售范围;

3、根据业务战略，和客户建立和维护高价值合作关系;

4、通过陪访销售及时发现并提炼共性问题，同时采取解决措施。

5、负责辖区市场信息的收集及竞争对手的分析;

6、推动解决公司内外，多方合作中存在的问题。

任职资格

1、大专以上学历，1年以上主动销售工作经验，销售业绩优秀;至少1年以上销售团队管理经验，有良好的销售团队管理成绩; 有教育行业和保险行业销售从业经验者优先;

2、个性开朗，有很强的学习能力和适应能力，适应互联网行业的快速发展，精力充沛，具备在高强压力下出色完成任务的能力;

3、热爱销售，善于挑战，积极乐观，有强烈的成功欲望和企图心;

4、富有激情和创新理念，具备较强的人际沟通能力及逻辑思维能力，思维敏捷，擅长打造有执行力的团队;

5、为人正直，诚实可靠，以公司利益为重;

**客户主管工作职责篇二十**

职责

1. 负责向教育培训机构销售及推广公司的产品;

2. 不断开拓新市场，发掘新客户，完成公司下达的销售任务;

3. 保持与客户的沟通，维护客户关系，与客户建立良性互利的长期合作关系;

4. 收集客户在产品使用过程中的反馈及其他信息并及时反馈给产品研发部门;

5. 关注市场动态，及时收集各种相关行业销售信息，并对公司市场销售政策提出自己建议。

任职要求

1. 熟悉教育培训领域的市场环境、市场需求，了解教育培训企业运作方式;

2. 有较好的客户资源及合作关系，熟悉教育培训的业务特点，能够挖掘客户潜在的需求;

3. 受过良好的销售技能及管理培训，有良好的沟通技巧，较强的观察力和应变能力;

4. 具备团队合作精神，有高度的工作热情，强烈的自我驱动力，能承受极大的工作压力。

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