

《职位说明书与绩效考核范本》第一章（七）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/235/2021_2022__E3_80_8A_E8_81_8C_E4_BD_8D_E8_c39_235057.htm 7.销售总监职位名称
销售总监 职位代码 所属部门 职系 职等职级 直属上级 总经理
薪金标准 填写日期 核准人 职位概要:制定并推进实施全面的销售战略、销售方案，有效地管理客户。工作内容:%协助总经理建立全面的销售战略；%制定并组织实施完整的销售方案；%与客户、同行业间建立良好的合作关系；%引导和控制市场销售工作的方向和进度；%组织部门开发多种销售手段，完成销售计划及回款任务；%管理销售人员，帮助建立、补充、发展、培养销售队伍；%掌握市场动态，熟悉市场状况并有独特见解；%有效地管理全国的经销商；%主持公司重大营销合同的谈判与签订工作；%协助处理大客户投诉，跟踪处理投诉结果，并进行客户满意度调查；%进行客户分析，建立客户关系，挖掘用户需求；%深入了解本行业，把握最新销售信息，为企业提供业务发展战略依据；%完成总经理临时交办的其他任务。任职资格:教育背景: 管理、市场营销等专业本科以上学历。培训经历: 受过战略管理、战略市场营销、管理技能开发、组织变革管理、合同法、财务管理等方面的培训。经验: 8年以上销售、市场营销管理工作经验。技能技巧: 熟悉现代管理模式，熟练运用各种激励措施； 有丰富的市场营销策划经验，能够识别、确定潜在的商业合作伙伴，熟悉行业市场发展现状； 具有优秀的营销技巧，较强的市场策划能力和运作能力； 良好的口头及书面表达能力。态度: 工作细致、严谨，并具有战略前瞻性

思维； 具有较强的管理能力、判断和决策能力、人际沟通协调能力、计划与执行能力； 优秀的市场拓展、项目协调、谈判能力； 具有高度的工作热情 and 责任感。工作条件:工作场所:办公室。环境状况:舒适。危险性:基本无危险，无职业病危险。直接下属 间接下属 晋升方向 轮转岗位 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com