

深圳市巨澜信息技术有限公司销售管理经理 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/490/2021_2022__E6_B7_B1_E5_9C_B3_E5_B8_82_E5_c123_490199.htm 职位描述：岗位职责：1、参与公司销售计划的分解，各子公司销售部门的销售计划与达成汇总；2、其他销售数据信息的采集整理；3、按照管理的需要进行其他销售工作的日常、阶段性数据分析，并形成一般性结论；4、在公司的统一协调下进行客户资源的数据库化探索以及先期尝试；5、研究公司销售业务基本流程，及时提出业务流程报告，保障业务流程顺畅；6、调研销售业务开展状况，逐步完成销售及客户管理规范制度；7、为各部门销售管理以及一线业务人员提供工作参谋以及基本文档工具；8、关注销售以及管理运行情况，汇总并分析业务及管理案例，提炼并推广；9、参与销售体系绩效考核工作；10、按照上级要求完成其他销售管理相关工作。任职资格：1、性别不限，形象端庄，年龄27以上；2、大学本科以上学历，以工商管理、营销或其他管理专业为佳；3、在企业营销管理部门或一线业务部门有四年以上任职经历；4、思路清晰，具有细致、耐心、坚韧的性格特征；5、具备良好的沟通能力及团队协作精神；6、中文功底扎实，良好的写作能力，熟练使用各种办公软件，尤其是excel等。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