

广州尚维管理顾问有限公司销售总经理(职位编号:0711022)

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__E5_B9_BF_E5_B7_9E_E5_B0_9A_E7_c123_490212.htm 职位描述：职位名称：销售总经理直接上司：总经理直接下属：（总部）销售部经理、客户关系部经理、区域公司总经理/分公司总经理职位要求：1．本科以上学历，英文良好，其较高层面，视野开阔、有全局观、知识结构全面。2．熟悉工业/工程产品的销售，具有丰富的市场推广和管理经验；主要职责：一、销售管理1、全权负责公司的销售运作：计划、组织、进度控制2、围绕公司下达的销售目标拟订销售计划和销售政策3、制定销售目标、销售模式、销售战略、销售预算和奖励计划4、与公司其他部门合作执行销售计划及促销计划5、销售价格管理与控制6、在授权范围内的销售合同签订与合同管理7、预算内费用的管理与控制（包括销售费用、管理费用、人工成本、固定费用等）8、建立和管理销售队伍，包括在人员甄选、聘用、解聘、调动、晋升与降级、绩效考核等方面的决定权9、组织对销售和技术服务人员进行销售培训和技术培训并提供业务指导10、货款催收，受理退货等11、收集销售信息，向物流及计划部门提供销售预测12、指导和监督各驻外分支机构（区域公司、分公司、办事处）的工作并考核13、制定本部门相关管理制度和办法并监督检查下属人员执行情况14、加强销售人员职业操守教育，规范销售作业程序，处理违纪或不正当的行为/人员二、客户关系管理1、围绕公司销售目标，拟写客户开发计划2、客户关系维系，分析客户需求，实施客户联谊与客户访问，保持与客户的良好关系，寻求机会

发展新业务3、重点客户的管理，与重点客户、合作伙伴保持良好的工作关系4、客户信息收集及客户资料库建立与维护5、制定客户服务政策与实施规范（售前、售中及售后服务），并组织推动与实施6、组织技术人员对客户反映的产品品质问题技术分析、反馈、跟踪、处理，提出解决方案；7、审核分公司（办事处）所需维修配件计划，监控其有效实施；8、受理并妥善处理客户投诉，客户退机、返修机的处理；9、工程商、代理商与经销商管理10、客户信用分析与调查11、新客户开发任务：领导公司在中国国内区域所有产品线的销售职能；建议销售渠道.制定销售策略；销售预测、预算和人员计划；负责组织和领导销售团队完成销售目标；跟踪主要的销售活动；领导主要的谈判；运用有效的客户服务提升客户关系维系及管理水平，通过监控与执行销售运作系统的标准程序，确保其符合公司的使命和远景。权力：对销售费用(含客户服务费用)的支出进行总体控制；在授权分为内代表公司签订销售合同；在授权范围内对人员甄选、聘用、解聘、调动、晋升与降级、绩效考核兑现的决定权；在授权范围内对公司产品价格浮动的批准权。责任：对销售任务完成负有领导责任，对客户关系的维系和客户服务质量的提升负领导责任工作常驻地：深圳负责区域：全国 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