

最新大客户渠道销售的工作职责描述正确的是 大客户渠道销售的工作职责描述(汇总5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。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。

大客户渠道销售的工作职责描述正确的是篇一

职责：

1. 通过电话沟通、在线交流、面谈等形式挖掘潜在客户，汇总分析目标客户需求；
2. 中科院合肥创新院cep中心课程招生，协助学员参加课程培训；
4. 根据公司要求完成既定的销售目标。

任职资格：

1. 大专以上学历，有教育学背景、终端销售经验的优先考虑；
2. 良好的语言表达能力和沟通技巧；
3. 有责任心，为人正直，具备良好的团队协调能力；
4. 心理素质好，具备良好的自我调节能力；
5. 愿意成长改变，不断学习充电，敢于突破自己。

大客户渠道销售的工作职责描述正确的是篇二

- 1、负责完成部门分配的销售计划；
- 2、与渠道商业务沟通谈判销售促成；
- 3、业务数据采集分析处理；
- 4、渠道商报价拟定方案；
- 5、培训渠道商辅导代理人展业；
- 6、负责新渠道开发建立客户档案；
- 7、协调部门事务后勤保障；
- 8、完成部门领导安排的其他事项。

任职资格

- 1、专科以上学历；
- 2、营销管理类、商务策划类、贸易销售类专业优先；
- 3、三年以上保险类金融类相关工作经验；
- 4、熟悉方案，标书，策划文案的撰写技巧；
- 5、具有商务数据收集汇总的能力；
- 6、有培训渠道商实战经历优先。

大客户渠道销售的工作职责描述正确的是篇三

职责：

- 1、了解和发掘客户需求及购买愿望，介绍自己产品的优点和特色；
- 2、负责开拓并维护行业标杆型客户渠道；
- 3、负责与与各大快消品牌商、洽谈，签订销售合同及合同信息执行跟踪；
- 4、定期拜访老客户，开拓新市场，了解市场动态，收集竞品资料；
- 5、做好合作客户的客情关系维护，准确了解客户需求，不断提升合作层次；

岗位要求：

1. 熟悉国内自动售卖机行业存量客户的运作方式；
- 2、较强的沟通协调能力和语言表达能力；
- 3、思维敏捷，能够准确把握产品优势和客户心理，高效整合内外部资源促成销售业绩；
- 4、有较强的承压能力，勇于接受挑战；
- 5、拥有快销品(食品、饮料、连锁零售)渠道资源、客户资源者优先；
- 6、2年以上销售行业工作经验，业绩突出者优先；

大客户渠道销售的工作职责描述正确的是篇四

职责：

- 1、负责全国性资源、全行业渠道开发和维护客户，执行并完

成公司产品年度销售计划；

- 3、根据客户现有的情况，对公司产品进行销售推广；
- 4、做好销售合同的签订、履行与管理等相关工作；
- 5、跟进合作项目，强化双方商务合作关系，争取资源利用最大化，不断提升公司业务的影响力。

任职要求：

- 2、5年以上拓展销售相关经验，熟悉大客户管理、项目型销售的优先考虑；
- 4、具有强效的执行能力，优秀的陌生拜访及挖掘客户能力；

大客户渠道销售的工作职责描述正确的是篇五

- 1、执行公司南京市场营销、外联战略计划；
- 2、南京市场重点客户的跟进和计划执行，并对市场整体策略提供建议；
- 3、策划执行公司南京实体展示店的营销活动，协调处理各方面的关系；
- 4、提供南京市场开拓方面的公关支持，协助接待公司重要来宾；
- 5、建立和维护南京市场关系数据库、公关文档。

任职资格

- 1、大专以上学历，公关、新闻传播学、市场营销等相关专业优先；

- 2、形象气质佳，两年以上大、中型企业市场推广或销售工作经验；
- 3、对政府、企事业单位公共关系的建立与维护有较为深刻的理解；
- 4、具有实体店销售推广、展会支持、新闻发布会活动等工作经验；
- 6、思维敏捷、善于沟通，亲和力强，形象气质佳，具有良好的工作态度和职业素养。