

渠道专业市场专员 市场渠道专员的工作 职责(精选9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

渠道专业市场专员篇一

—策划中心活动并实施，为会员提供增值服务，推广品牌在中心周边的社会影响力。

—负责维护中心微博、微信、线上渠道的更新及推广工作。

—负责与异业洽谈合作及活动执行。

—负责培训、指导、监督*人员完成客户信息收集工作。

—统计汇报各类市场数据。

—与总部市场部保持沟通，进行品牌的维护及推广。

—定期向中心校长汇报工作，并完成总部及校长交办的其他工作。

—大学专科以上学历，市场营销等相关专业优先。

—具备较强的文字表达能力和沟通能力。

—具有较强的规划能力和创新意识，有较强的数据敏感性。

—积极主动，踏实肯干，能够承受工作压力，具有较强的执

行能力和团队合作精神。

渠道专业市场专员篇二

职责：

- 3、组织和监督实施年度营销计划；
- 4、建立完善市场营销部销售流程以及制度规范；
- 5、根据市场战略，做好市场调查研究工作，追踪同行竞争对手及整个行业的发展动态，提出相应的竞争策略，做好市场定位。
6. 负责区域内会展传媒媒介的开发与合作，通过线上媒体宣传、线下活动的策划进行市场宣传活动。
7. 负责文案的策划，编写，指导并确保活动顺利完成。

岗位要求：

- 1、学历：市场营销管理类或相关专业本科以上学历；
- 3、能力：有较强的组织管理能力、团队协作和人际协调沟通能力；
- 5、素养：热爱教育行业，热爱市场工作；
- 6、具有新媒体运营的经验，有很强的文案策划能力，活动组织能力。

渠道专业市场专员篇三

- 1、负责教育机构，留学中介，国际高中等市场渠道的开拓和

维护。

2、定期拜访渠道，了解渠道方的需求，进行渠道合作洽谈。

3、策划、组织市场渠道活动，参与各大教育展或渠道举办的推广活动。

4、完成领导安排的渠道工作指标，进一步扩大市场份额。

1、本科或以上学历，优秀者可放宽到大专。

2、有教育行业渠道或课程顾问经验者优先考虑。

3、具备良好的沟通能力和抗压能力，工作积极。

4、自驱力，具备较强的独立办事能力。

渠道专业市场专员篇四

1、配合总经理按公司整体业务目标搭建市场渠道。完成个人及团队销售目标。

2、组织策划各种渠道活动。

3、利用公司各种渠道资源进行市场活动并建立渠道体系。

4、代表公司与代理商进行顾问式业务营销及合作。

5、与代理商引流客户做业务沟通，促成新增客户成交。

6、协助代理商对接公司各种资源，解决代理商就销售和服务方面的问题。

1、工科类专科及以上学历，自动化、计算机、软件等专业者优先。

- 2、二年以上销售工作经验，有弱电智能化行业经历者优先。
- 3、具备市场信息分析整理能力。具备市场经验和敏感的市场观察力，分析力。
- 4、具有独立工作能力和团队合作精神，良好的时间管理能力。
- 5、抗压能力强，勇于挑战高薪。
- 6、工作细致、认真负责，具有敬业精神。

渠道专业市场专员篇五

职责：

- 1、协助市场主管执行校区的市场推广计划；
- 3、执行市场计划及方案，包括市场活动、广告及公关等；
- 4、负责学校各种宣传资料的发放以及宣传；
- 5、渠道的拓展及维护。

任职要求：

- 1、大专及以上学历，销售/市场营销/工商管理等专业；
- 2、一年左右零售/保险/咨询/服务行业工作经验，有市场营销工作经验优先；
- 3、掌握基本的地推/渠道方法/工具；
- 4、较强的人际沟通能力/抗压能力/团队精神/对市场动向敏感；

5、成就导向/高自驱力/有创新激情。

渠道专业市场专员篇六

1、新渠道开发，渠道商的联络、考评、筛选、淘汰和更新工作；

2、行业推广渠道发展趋势分析；

3、执行渠道商的培训、售前协助、售后客户服务和技术支持；

4、配合渠道开发部门成本分析和控制方案；

5、完成领导交办的其他任务；

6、适应短期出差。

1、二年以上销售和市场经验，具备优秀的渠道开发和市场开拓能力；

2、有强烈的事业心和责任感，具备良好的人际交往、社会活动能力及公关谈判能力；

3、对工作有激情、执着、敬业,思维清晰、活跃；

4、较好的谈吐，形象好，气质佳；

5、具有良好的团队协作精神，良好的协调、沟通和把握全局的能力

渠道专业市场专员篇七

(1) 负责建立家装渠道、网络渠道、小区渠道、设计师渠道

合作关系，维护品牌形象。

(2) 配合营销策划组织、实施各类渠道活动，并与异业合作举办推广活动。

(3) 负责客户及推广资源整合，媒介、新媒体等宣传渠道开发，并使用市场传播工具如社群营销□pop□促销，广告，公关活动等手段进行有效营销，吸引市场的客流量。

(4) 定期拜访渠道合作方，保持良好的沟通和联络。

(5) 完成直属上级交办的临时性、突发性工作，并协助完成部门内部其他工作。

(1) 大专及以上学历。

(2) 2年以上销售工作经验优先，有建材、定制家居渠道，有小区市场拓展工作经验优先。

(3) 具有较强的语言沟通能力及交际技巧，有较强的学习能力。

(4) 具有独立拓展能力，以及敏锐的市场洞察力，有团队协作精神，善于挑战。

(5) 职业形象良好，谈吐自然大方。

(6) 工作积极，认真负责，具有责任心与较强的事业心。

(7) 具备一定的市场公关活动的组织和执行能力。

(8) 具备家装行业知识背景经验优先。

渠道专业市场专员篇八

- 1、负责川渝地区的市场推广、宣传工作。
- 2、市场渠道的开发与管理。
- 3、市场活动的策划与执行。
- 4、大客户管理。
- 5、完成每月的市场业务考核指标。
- 6、定期对各类市场型数据调研及分析，并提出建设性建议。

1、经历：具有1年以上工作经验或有教育行业或资源者优先，有市场营销广告类专业者优先，在校从事过外联工作或活动策划执行工作的应届毕业生亦可。

2、个人品行：认同欧孚利企业文化，品德良好，诚实守信，有事业心和责任感。

3、学历：本科及本科以上学历，专业不限

4、个人能力：具备一定的市场营销知识，具备较强的数据分析、公关与谈判能力，思路清晰，有较强执行力。

5、个人素养：良好的沟通能力、团队合作意识，吃苦耐劳，抗压能力好。

渠道专业市场专员篇九

1、完成公司制定的市场推广任务，建立渠道合作关系，完成相关活动的策划，宣传工作。

2、积极维护公司现有渠道并负责新渠道资源的'开发，协助公司与新渠道达成合作，为公司市场提供渠道数据资源。

3、负责策划，组织，参与各种宣传活动，教育展会等公司市场活动。

4、及时完成上级交代的其它临时性工作任务。

1、有市场营销或教育行业从业经验优先。

2、工作细致，有上进心和积极负责的态度，有较强的工作计划性。

3、应变能力强，善于与人进行交流和沟通，为人随和。

4、为人诚实守信，务实高效，理解并认同思尔孚国际的企业文化。