

2023年招商运营部工作职责 招商运营主管岗位的主要职责概述(优质5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？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。

招商运营部工作职责篇一

招商运营主管负责各业种主力店及次主力店招商，以及租赁协议的签订和商家的服务跟进。下面是本站小编整理的招商运营主管岗位的主要职责概述。

职责：

- 2、 协助部门负责人制定营运管理整体计划，参与营销推广年度计划
- 3、 维护商业正常的营运秩序、营业现场及项目内外环境、设备设施 ， 例行检查与管理
- 4、 负责空置铺位及广告位的整体招商业绩考核；
- 6、 顾客与投诉处理指导监督，重大顾客投诉及突发事件的接待处理与反馈
- 7、 协助完成本项目年度招商及管理、营运、推广等活动费用预算及控制
- 8、 发动和组织商户，利用商户资源参与各项营销推广活动

9、协调处理与其他部门的工作，完成上级交办的其他工作。

任职要求：

1、全日制本科，法律、经济管理、房地产相关专业，5年以上团队管理经验及房地产行业从业经历，有大型销。

2、熟悉房地产项目策划营销流程，对商业地产项目营销策划见解独到；

3、具有扎实的地产运营理论基础、良好的报告撰写及提案能力。

职责：

2、负责购物中心/商业街品牌的引进、洽谈、签约及客户资金的跟踪、催收工作；

4、协助上级制定、实施年度、月度销售、招商及运营策划活动方案；按月编制新品牌的引进计划，进行品牌结构分析，不断完善品牌结构与组合。

5、负责大型活动的落实，协助品牌商搞好宣传工作，并与品牌商共同落实促销。

6、负责对部门重要会议、事项的记录、汇总、提报管理及部门工作及人员管理；

7、完成上级交办的其他工作任务。

应聘要求：

1、专科及以上学历，市场营销、工商管理等相关专业毕业；

2、1年商业地产咨询代理公司或商业顾问机构/运营管理公司、

国内大中型购物中心或者商业零售企业等招商管理工作经验；有省内餐饮、百货等相关资源者优先。

5、熟悉商业地产运作和项目招商租赁操作流程；对各种业态的行业特点、物业需求、技术要求等较为了解，有一定品牌资源，熟悉招商流程，可独立展开招商工作。

6、具备一定的综合管理素质，商务洽谈能力、组织沟通能力和团队培训及管理能力。

职责

1、开拓各种渠道，拓展商户资源，维系各类品牌良好关系；

3、建立信息共享平台，汇总整理品牌库，填制招商进展报表；

4、参与商户谈判与招商相关工作的跟进；

5、商场开业后客户租金收缴率、品牌经营分析、商场sp活动资源整合等日常运营工作。

任职要求

1、有2年以上购物中心、商场招商工作经验；

2、具有丰富的招商渠道和资源，具备招商团队管理能力；

3、具有较强的沟通协调能力和人际洞察力；

4、工作积极主动，责任心强，能承受较大压力

职责：

2、负责招商项目的管理与具体执行；

- 3、负责项目主力店、次主力店、重点商家的招商谈判工作；
- 5、负责带领团队完成客户拓展工作的计划、实施与跟进；
- 6、负责协助招商总监企业形象的宣传及客户关系维护；
- 8、负责协助上级领导进行市场调研分析，以及与其他部门的沟通协调工作；
- 9、完成上级领导交办的其他工作。

任职资格：

- 1、专科以上学历；市场营销等相关专业；
- 2、3年以上相关工作经验，
- 3、具备掌控前期作业、招商管理、计划执行、流程指导及监控的能力；
- 4、熟悉商业地产各种业态，对产品规划、市场定位招商策划、营运推广有较深的认识；
- 5、掌握市场营销、法律等方面知识，良好的计划及分析能力，熟练运用招商技巧和策。

职责：

3. 负责引入项目的评审工作，能够独立进行项目分析、判断；
4. 对接入孵企业需求，为入孵企业提供后续管理及精准增值服务；
5. 完成上级交办的其他工作。

任职资格：

1. 全日制大学本科学历，苏州大学毕业生优先，具有孵化器、创新创业等相关工作经验；
2. 熟悉产业园区、孵化器相关政策和流程；
3. 与业界交往广泛，拥有丰富的招商渠道、资源优先考虑；
4. 良好的沟通协调及抗压能力，喜欢具有挑战性的工作；

招商运营部工作职责篇二

职责：

- (2) 管理物业公司，做好客户服务，确保租金到帐；
- (3) 管理工程咨询相关单位，确保楼宇设施设备正常运行；
- (4) 严格执行相关业务规章制度及流程；
- (5) 公司安排的其他相关工作。

资质要求：

- (1) 全日制本科学历，工程管理类或相关专业毕业；
- (2) 具有较强的组织、领导、协调能力；
- (3) 具有独立进行业务谈判和交涉的能力；
- (4) 具有良好的职业道德和敬业精神。

招商运营部工作职责篇三

职责：

- 1、熟练掌握公司产品知识及招商政策，了解竞争产品市场信息；
- 2、积极拓展招商渠道，发展新客户，跟踪准客户和潜在客户，完成招商任务；
- 3、按公司招商流程及工作制度要求进行日常招商工作；
- 4、定期拜访、回访客户，及时了解其遇到的问题并进行辅导、协助解决；
- 5、协助财务做好招商后期的权益对接工作。

【任职资格】

- 1、大专及以上学历，形象气质佳，熟练使用办公软件；
- 2、2年以上招商工作经验，有加盟招商经验或有丰富招商渠道者优先；
- 3、熟悉招商流程，有成功招商、谈判经验或成功案例；
- 4、具备较强的沟通谈判和独立的市场开拓能力，以及市场竞争意识；
- 5、具有较强的目标感和自驱力，富有激情，勇于挑战，有团队作战精神。

招商运营部工作职责篇四

- 2、负责招商项目的管理与具体执行；
- 3、负责项目主力店、次主力店、重点商家的招商谈判工作；
- 4、负责招商租赁、运营管理各类合同协议的起草、洽谈与签订工作；
- 5、负责带领团队完成客户拓展工作的计划、实施与跟进；
- 6、负责协助招商总监企业形象的宣传及客户关系维护；
- 8、负责协助上级领导进行市场调研分析，以及与其他部门的沟通协调工作；
- 9、完成上级领导交办的其他工作。

1、专科以上学历；市场营销等相关专业；

2、3年以上相关工作经验，

3、具备掌控前期作业、招商管理、计划执行、流程指导及监控的能力；

4、熟悉商业地产各种业态，对产品规划、市场定位招商策划、营运推广有较深的认识；

5、掌握市场营销、法律等方面知识，良好的计划及分析能力，熟练运用招商技巧和策。

招商运营部工作职责篇五

职责：

3. 负责引入项目的评审工作，能够独立进行项目分析、判断；
4. 对接入孵企业需求，为入孵企业提供后续管理及精准增值服务；
5. 完成上级交办的其他工作。

任职资格：

1. 全日制大学本科学历，苏州大学毕业生优先，具有孵化器、创新创业等相关工作经验；
2. 熟悉产业园区、孵化器相关政策和流程；
3. 与业界交往广泛，拥有丰富的招商渠道、资源优先考虑；
4. 良好的沟通协调及抗压能力，喜欢具有挑战性的工作；