

最新渠道经理岗位职责以及任职要求 渠道拓展经理的工作职责描述(大全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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

渠道经理岗位职责以及任职要求篇一

职责：

- 1、 根据公司的营业目标制定拓展指标(网络分布/销售/费用/货款回收等)；
- 2、 负责汇总分析市场开发计划，对网点开发和区域规划进行协调和总体安排；
- 3、 监督和指导区域拓展专员的市场开发工作；
- 5、 定期组织部门工作议会，指导下属完成业绩目标，对部属的工作提供指导和支持。

任职要求：

- 1、 中专以上学历，具有谈判技巧知识、市场营销知识；
- 2、 工作经验：3年以上服装终端销售或管理经验；
- 3、 相关技能：具领导能力及管理能力，善于沟通。
- 4、 性格：工作态度积极乐观，细心，思维细腻，敬业，责任

心强。

渠道经理岗位职责以及任职要求篇二

职责：

- 1、负责渠道商务小组的日常管理□kpi制定，员工培训及工作目标安排。
- 2、负责优质合作渠道拓展及关系维护；
- 3、负责制定游戏运营策略，推动渠道业绩增长。
- 4、负责商务合同，日常对账的审核。
- 5、负责游戏产品的分发和渠道对接。

任职要求/核心技能

- 2、具有策划合作方案、优化合作方案能力，信息搜集能力、整合资源能力
- 3、监控渠道分析数据能力
- 4、行业资源，有良好的业务规划与管理能力；
- 5、有责任心及团队合作精神，有管理能力及领导才能，善于主动思考，思维活跃。
- 6、熟悉office办公软件excel□ppt□ps,邮件。

渠道经理岗位职责以及任职要求篇三

职责：

- 1、负责公司旗下互联网医疗产品的线上推广策略制定及日常投放运营，为用户新增负责；
- 3、收集并新建合作资源，拓展、加深和维护各类渠道的合作关系；
- 4、分析市场情况，对竞品数据及动态进行监控，并提出相应对策；
- 5、关注行业动态，寻找提升用户活跃及新增的新玩法；
- 6、负责媒体和供应商的沟通及管理工作。

任职资格：

- 1、本科及以上学历，5年以上app渠道或效果营销推广工作经验；
- 2、熟知推广app的主流渠道，有各大应用市场和厂商较强人脉资源者优先；
- 3、熟悉ios及安卓市场、信息流及dsp平台；
- 4、对数据敏感，有较强数据功底，关注市场动向，认同以数据为导向的工作方式；
- 5、较强的沟通表达能力、团队合作意识和逻辑分析能力，有互联网医疗项目推广经验者优先。

渠道经理岗位职责以及任职要求篇四

职责：

- 1、了解电商市场流量构成，对如何拉新、渠道拓展、换量等

有一定经验和资源；

2、依据平台定位、用户画像、产品优势，建立一淘用户端的品牌认知。

3、通过营销活动、新媒体运营、市场pr等方式，不断提高巩固品牌形象；

5、营销拉新的模式产品化。制定月度，季度的增长目标，并进行预算管理。并能够对获取的客户进行数量及质量的分析，并根据数据来制定优化方案。

岗位要求：

4、擅长和人打交道，协调组织能力强，了解业务运作模式需要的各个环节，能整合相关资源。

渠道经理岗位职责以及任职要求篇五

职责：

根据公司发展战略，制定年度公司拓展工作计划，合理规划终端网络布局；

分析掌握市场发展趋势、商圈变化，及时做出正确判断，并整理分析，编制市场分析报告；

制定拓展的年/季/月度计划，并实现目标分解，计划执行；

对公司计划拓展开店的区域进行投资及损益评估，出具书面评估报告；

根据公司营销政策，遵循和完善加盟流程，考察加盟、联营代理意向客户，进行洽谈；

要求：

熟悉国内服装市场，具有丰富的渠道资源，熟知各类渠道及渠道资源；

具有良好的渠道客户关系管理，沟通协调能力及客户谈判能力；

抗压能力强，有极强的判断分析能力；

熟悉华东地区，有丰富资源的优先考虑；