

渠道拓展能力有哪些 渠道拓展总监的工作职责(优秀10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

渠道拓展能力有哪些篇一

职责：

- 1、负责全国范围内开发公司现有的国际硕士、博士项目区域管理中心、中心、推广中心；
- 4、负责策划，执行和评估各国际硕士、博士项目的营销推广和传播等工作；
- 5、带领团队组织市场调研、开发、收集市场信息及竞争对手信息，并了解客户需求，跟踪意向客户，并带领团队组织合作谈判；完成公司任务目标。

【任职资格】

- 1、大专或以上学历，形象气质佳；
- 2、具备3-5年教育培训行业工作经验，且3年以上市场拓展经理管理经验；
- 3、精通市场规划与渠道拓展，具备较强的客户开发能力及团队管理能力；

- 4、具备良好的沟通合作技巧及丰富的团队建设经验；
- 5、具有敏感的商业和市场意识，分析问题及解决问题能力强，具有优秀的资源整合能力和业务推进能力。

渠道拓展能力有哪些篇二

职责：

- 1、根据公司营销策略，制定招商计划，并进行目标分解；
- 2、接洽加盟客户事宜，负责前期接待、业务谈判，后续运营交接等工作安排；
- 3、维护客户关系、确保招商合同签订与履行；
- 4、收集辖区市场信息，并及时反馈，记录经销商信息，建立信息档案；
- 5、分析市场动态，撰写分析报告；
- 6、新产品上市推广销售计划；
- 7、完成领导交办的其他工作。

任职要求：

- 1、市场营销相关专业优先，有驾驶证者优先考虑
- 2、一年以上相关销售工作经验，具有市场营销专员从业经验者优先；
- 3、具有较强的规划、分析能力和创新意识，对产品和数据运营敏感，思维清晰而有条理；

- 4、良好的沟通、协调能力，表达能力强，突出的执行能力；
- 5、良好的职业素质和敬业精神。

渠道拓展能力有哪些篇三

1、积极贯彻落实领导交代的工作任务，配合领导的日常工作管

理，提高团队效益。

2、渠道培训：组织所辖渠道相关人员进行业务知识、产品、新

业务、政策等培训；对所辖渠道进行助销，提升渠道网点业绩。

3、每天代理商发展量情况进行电话沟通及现场走访发展差的代

理商，按周通报代理商周发展量。

4、渠道业务调度分析及政策管理，收入进度、发展进度、重点

调度月进度指标分析（报表形式体现）；协助渠道分析分解重点调度指标，审核渠道激励方案并落实月度执行情况。

（每月初将相关指标分析报送中心，月进度以报表形式体现）

5、渠道巡检，每周至少巡检三家渠道，现场去了解渠道业务宣

传、日常服务等，提出整改意见；对于有沃店的渠道进行沃店巡检，务必门店宣传达到公司要求，同时按照要求上报沃

店各类租金及宣传积分。做好渠道巡检日志。

6、渠道日常工作规范监督，每天不少于15%发展和维系的用户

进行回访，对截留预存款，私拉乱接的不规范动作进行预警监督，对渠道不规范操作进行严惩。

7、对于代理商提交的工程建设需求进行全程跟踪处理（资源勘

查、工程一单清、项目验收、项目建立、数据开通、码号申请、客户虚拟网申请）

8、对于代理商辖区内项目进行一一梳理，对于资源利用率低的

项目做到心知肚明。根据每个项目情况制定宣传策略并督促代理商按照要求执行。

9、根据市场部反馈要求，通报代理商当月欠费及信控明细，续

费率及欠费率达到公司要求。

10、促销活动：对公司推出的'促销活动在所辖社会渠道内进行推

展、跟踪；对所辖签约渠道自发的促销活动提供必要的支撑

11、根渠道经理岗位职责据中心需求提交各种宣传物料制作需求，并完成配送。

对于阶段性活动赠送的礼品根据代理商发展情况进行上报及做好代理商领取工作，做到账实相符。

渠道拓展能力有哪些篇四

- 1) 负责目标区域的客户拓展与维护，并按时完成销售目标；
 - 2) 负责协助上级整合团队和外部资源进行销售活动的策划与执行；
 - 3) 负责快速有效地解决客户的咨询及反馈，做好售后服务工作，提高客户满意度；
- 1) 学历不限、专业不限；
 - 2) 1年以上销售经验，具有大宗批发销售，零售，电商行业背景者尤佳；
 - 4) 积极乐观、充满激情、吃苦耐劳、具备快速的学习和适应能力。

渠道拓展能力有哪些篇五

渠道拓展专员负责维护用户关系，建立稳固的合作关系并拓展更多的用户和渠道。以下是本站小编整理的渠道拓展专员的基本职责。

职责：

- 1、根据公司营销策略，制定招商计划，并进行目标分解；
- 2、接洽加盟客户事宜，负责前期接待、业务谈判，后续运营交接等工作安排；
- 3、维护客户关系、确保招商合同签订与履行；
- 4、收集辖区市场信息，并及时反馈，记录经销商信息，建立

信息档案；

5、分析市场动态，撰写分析报告；

6、新产品上市推广销售计划；

7、完成领导交办的其他工作。

任职要求：

1、市场营销相关专业优先，有驾驶证者优先考虑

2、一年以上相关销售工作经验，具有市场营销专员从业经验者优先；

4、良好的沟通、协调能力，表达能力强，突出的执行能力；

5、良好的职业素质和敬业精神。

职责：

1. 负责空白市场开发与管理，开发意向加盟客户和潜在加盟客户；

3. 负责所有加盟意向客户资料的收集、整理，并建立档案；

4. 负责建立被开发地区同行业品牌专卖店和户外店的分布平面图，并存档。

任职要求：

1. 有良好的行为举止和个人职业素养；

2. 有一年及以上的市场开发和品牌扫街经验(有服装品牌经验者优先)；

3. 能适应长时间的出差;
4. 工作能高标准高质量地完成;
5. 要具有团队意识和团队精神;

职责:

- 1、在拓展经理的带领下，拓展各自区域空白市场，搜索意向客户资源，开发新客户;
- 3、协助拓展经理对公司加盟客户的服饰产品营销策略、促销活动规划和落实执行实施;
- 4、及时了解、分析竞争对手的情况，制定竞争策略。

岗位要求

- 3、一定的区域市场拓展能力，具有一定的市场资源网络。

职责

- 3、在开拓的平台上申请新账号，为公司销售完成率提供平台保障。

任职要求:

- 2、熟悉跨境电商运营机制，逻辑思维较强;
- 3、沟通能力较好，能根据业务目标拆解并进行市场规划;
- 4、具备探索精神，有发现和解决问题的能力，抗压能力和学习能力较强。

职责:

- 1、负责公司渠道的开发及推广，达成合作意向，推广房联宝app;
- 2、整合中介资源，每月完成与中介公司的签约单量，完成拓展目标;
- 4、负责所在市场信息的收集及竞争对手的分析;
- 5、定期维护客户，为其提供最优方案，建立良好客户关系并能准确把握客户动态。

任职要求:

- 1、有房地产销售经验及客户资源者优先;
- 2、有较强的市场开拓能力与渠道建设能力，有团队精神、执行能力强;
- 3、有责任心，能承受较大的工作压力。

渠道拓展能力有哪些篇六

- 1、负责区域市场开拓、巡访责任范围内的区域市场，寻求市场及项目开发机会。
- 2、开发商的约见、接洽、商务谈判
- 3、根据开发商合作意向程度，有重点地选择开发商进行接洽和谈判事宜，争取合作机会。
- 4、应将当日业务情况向上级主管汇报，并根据情况提出合理化建议。
- 5、根据本区域市场状况及具体个案，确定目标项目进行接洽。

- 6、逐步建立与房产相关企业共同合作的网络。
- 7、巩固已开发项目的同时维护原有项目使工作有延续性。
- 8、每星期应整理本区域业务进展和完成情况。分析原因，并向上级主管汇报，并根据情况调整业务战略。
- 9、客情维护事宜，与开发商建立良好的客情关系，争取合作和再次合作的机会。
- 10、完成市场及项目调研分析工作，为开发市场及项目营销提供支持
- 11、负责日常责任区域调研和受经理委派调研目标市场及项目调研并及时将信息汇总整理。
- 12、独立或协助完成阶段性区域市场分析。
- 13、建立负责区域市场及项目信息资料档案。将市场及相关项目信息资料（土地、项目及潜在供应；城建规划、开发公司、代理公司）整理归档，定期更新。
- 14、区域内各项目每月销量收集整理，出月报，为公司决策和市场分析做出有利支持。发现市场及相关项目异动情况及时向经理或总监汇报，以保证部门对市场的敏感性。

渠道拓展能力有哪些篇七

- 1、通过公司安排招募游戏代理，与游戏代理达成合作。
- 2、维护游戏玩家提高游戏玩家游戏体验，避免流失
- 3、给予玩家开服提醒，解答游戏相关问题。

4、整合推广渠道，提高推广效率合理引入高质量游戏代理。

5、维护并指导游戏代理，及时跟进游戏代理，完成部门指标。

1、男女不限，年龄16—28周岁青年才俊优先，公司提供免费培训。

2、愿意挑战高薪，有冲劲，有销售促销、网销、网络客服经验优先。

3、非常热爱游戏行业，会类似经验者优先入职。

渠道拓展能力有哪些篇八

职责：

1、负责社区渠道日常维护与管理工作；

2、组织建立业主群，围绕业主群策划，组织多种形式的小区活动；

5、负责协调社区渠道之间运作，提升客户满意度。

任职资格：

2、良好的沟通协调能力和团队合作意识，学习能力强，工作计划性强，思路清晰；

3、具备较强推动执行力，优秀的谈判能力、分析和组织能力、抗压能力强；

4、熟练的使用办公软件ppt□word□excel;

5、有丰富行业资源、具有同行业或同类型加盟经验者优先考

虑。

渠道拓展能力有哪些篇九

- 1、负责企业品牌形象宣传与推广；
- 2、与各媒体展开良好互动关系，扩大公司媒体曝光、品牌宣传力，收集行业信息；
- 3、归档整理公司的各类新闻、宣传稿件，以及其他相关公关往来文件；
- 4、负责销售范围内指定媒体资源的搜集、监控与评估；
- 6、根据市场推广计划完成媒体策划，展开各方面媒体合作；
- 7、体投放计划投放中的监督控制及后期投放合理性分析；
- 8、进行媒体监测的整理、分析，及费用和媒介策略的汇总分析管理；
- 10、协助主管开展网络营销的其他工作。

- 1、大专及以上学历，有房地产行业经验者优先；
- 2、熟悉各种宣传推广方法的操作流程，能与多方媒体保持良好的合作关系；
- 4、拥有一定媒体资源，形象健康、阳光，有媒体推广类工作经验，工作积极，思维镇密，敬业、责任心强。

渠道拓展能力有哪些篇十

职责：

- 2、代表公司与渠道机构洽谈，与渠道合作方建立长远的合作意向，并签订合作协议；
- 3、为合作渠道进行业务宣传及培训，以及完成上级分配的渠道任务。
- 4、维护渠道及其来源客户的关系，进行客户信息跟踪及汇报工作；
- 5、根据公司整体营销计划，协助渠道部门策划市场活动，并推进市场活动展开。
- 6、配合公司各项活动的开展，为各部门做支持工作；
- 7、公司交代的其他工作。

【任职要求】

- 1、本科或以上学历，曾从事高端人群渠道拓展工作1年或以上的相关工作经验；
- 2、市场嗅觉敏锐，善于发掘有效渠道；执行力强，能有效实施渠道计划；
- 4、有高端资源渠道销售经验及教育、移民、海房、海外投资渠道开发管理经验和行业客户资源者优先。