

渠道拓展主管岗位的工作职责(优质5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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

渠道拓展主管岗位的工作职责篇一

职责：

- 1、依据公司的年度总目标进行空白市场开发，结合市场规划，制定渠道计划；
- 2、根据公司年度新开、改、闭店铺指标数，进行分月行动方案实施；
- 3、制定中、长期的客户与市场规划与布局的目标。
- 4、重点店铺开发、洽谈、签约；
- 5、空白市场开发，组织实施达成公司渠道目标。

任职要求：

- 2、有品牌服装渠道拓展经验；有开发新店选址经验，且有成熟资源优先；
- 3、有较强的洞察分析力；知晓品牌服装运作流程、零售店铺管理与经验优先；
- 4、此职位需要省内出差。

渠道拓展主管岗位的工作职责篇二

职责：

- 4、对市场上的竞争品牌及销售情况进入调查分析，并形成调研报告；
- 5、观察并了解终端日常销售中存在的其它问题及收集有效的改进建议；
- 6、受理店铺日常运营业务质询，及其它终端情况的了解。

任职要求：

- 2、形象、气质佳，表达能力强，思维敏捷；能吃苦耐劳，细心；
- 3、较强的团队管理能力和沟通能力，能够承受较大的工作强度和工作压力；
- 5、适应出差。

渠道拓展主管岗位的工作职责篇三

2. 制定日、周、月的生产计划及物料采购计划；
3. 接收销售订单，即时答复交货期及协调发货；
4. 跟催物料，下达生产指令进行跟催和指导，根据需求计划的变更及时调整生产计划；
5. 协调销售、采购、生产etc等各环节，不断提高生产计划的合理性和准确性；

7. 针对发货异常与订单沟通改善方案并严格执行；
8. 每季度针对排产模式进行总结与修订；
9. 成品目标库存的建立及每月库存结构的调整；
10. 呆滞物料的处理及半成品的良性周转；
11. 完善计划岗位相关文件的制定。

渠道拓展主管岗位的工作职责篇四

2. 进行销售流程管理，根据实际情况提出改善意见，不断优化销售流程；
3. 分析销售数据，根据数据调整对内人员管理策略和对外销售策略；
4. 和教务团队合作，达到公司业绩目标；
5. 管理团队成员绩效，进行个人/团队销售培训，提高团队整体业务水平；
6. 安排接待客户，完成个人签单任务；
7. 协助园长进行公司管理。

渠道拓展主管岗位的工作职责篇五

2. 制定详细的日生产计划，并负责发放生产车间监督追踪执行；
3. 临时插单或加急生产任务的. 调配；

5. 生产计划的检查和进度控制工作；
6. 组织用料管理和控制；
7. 与业务部门作好沟通、协调，制定详细的出货计划安排；
8. 协调平衡生产系统内部关系，使部门与部门之间工作有序进行，以提高生产效率。