

最新汽车销售经理的职责和义务 汽车销售经理工作职责(通用19篇)

汽车销售经理的职责和义务篇一

2. 负责管理公司一系列汽车销售业务;
3. 负责公司销售信息的. 分析工作;
4. 负责销售展厅的日常管理;
5. 控制合理的库存, 控制库龄;
6. 严格落实和实施厂家的销售政策;
7. 依据顾客满意度, 采取相应的改进措施, 满足顾客的合理要求。

汽车销售经理的职责和义务篇二

- 3、维护、利用客户资源, 及时处理客户抱怨与投诉, 提高客户满意度和老客户转介绍率;
- 4、组织部门员工实施销售计划, 做好周、月、季、年度的销售业务进展情况分析与总结;
- 5、做好新车批售与库存管理工作, 降低长库龄车占比、降低部门运营的财务费用;
- 6、负责与主机厂相关部门的对接, 维护好与主机厂关系;
- 7、负责部门员工的培训与考核工作, 对部门员工参与各项培

训的合格率负责；

8、建立良好的部门工作关系，对部门员工流失率、员工满意度负责。

汽车销售经理的职责和义务篇三

2、协助总经理管理团队，完成销售目标；

3、签定销售合同，指导、协调、审核与销售服务有关的帐目和记录，协调运输等事务；

4、解决客户就销售和服务提出的'投诉；

5、从销售和客户需求的角度，对产品的研发提供指导性建议。

汽车销售经理的职责和义务篇四

2、负责管理公司一系列汽车销售业务；

3、负责公司销售信息的分析工作；

4、负责销售展厅的日常管理；

5、控制合理的库存，控制库龄；

6、严格落实和实施厂家的销售政策；

7、依据顾客满意度，采取相应的'改进措施，满足顾客的合理要求。

汽车销售经理的职责和义务篇五

2、协助总经理管理团队，完成销售目标；

- 3、签定销售合同，指导、协调、审核与销售服务有关的帐目和记录，协调运输等事务；
- 4、解决客户就销售和服务提出的. 投诉；
- 5、从销售和客户需求的角度，对产品的研发提供指导性建议。

汽车销售经理的职责和义务篇六

- 2、完成公司制定的销售计划，达成城市业绩；
- 4、根据一线工作销售人员的. 反馈，向公司上层提出产品及流程优化建议；
- 5、负责各城市服务点的销售业绩、销售人员的管理工作。

任职资格

- 2、具有独立的分析和解决问题的能力，市场感觉敏锐，有良好的沟通技巧和组织能力；
- 3、熟练操作办公室软件excel□word；
- 4、能承担较大压力，适应出差。

汽车销售经理的职责和义务篇七

- 1、贯彻落实弘仁汽车企业文化精神，培养销售员的业务能力和团队协作精神，提高销售员的`综合素质。
- 2、完成销售部每月各项指标，企化销售部业务的具体运作及方法。
- 3、制定本部门年度、季度、月份、周、销售目标和计划，并

具体落实实施。

- 4、分析汽车市场走势及周边市场情况，采取相应的营销策略和方法。
- 5、严格执行集团公司和本公司规定的价格销售政策，监督检查销售顾问各项考评指标。
- 6、规范管理下属人员正确执行公司各项规章制度，处理部门内部在营销工作中业务事宜。
- 7、每月按时制定销售管理项目统计分析总结，每天主持销售部召开晨会夕会。
- 8、每月按时制定销售部市场外拓及培训计划，提报上级领导备案。
- 9、监督展厅5s管理工作及展车卫生情况。
- 10、完成上级领导授权和交办的其它工作任务。

汽车销售经理的职责和义务篇八

- 4、在总经理授权下，负责对本咳嗽钒呐嘌怠考核加薪、晋升、处罚及辞退；
- 5、负责本部门的绩效考核和人员激励管理，并对下属提供方向性指导；
- 6、促使客户关系系统在部门内部得到充分利用，确保客户满意度的提高；
- 8、完成上级交代的其它工作。

汽车销售经理的职责和义务篇九

- 2、协助总经理管理团队，完成销售目标；
- 3、签定销售合同，指导、协调、审核与销售服务有关的帐目和记录，协调运输等事务；
- 4、解决客户就销售和服务提出的投诉；
- 5、从销售和客户需求的'角度，对产品的研发提供指导性建议。

汽车销售经理的职责和义务篇十

汽车销售经理是我们生活中一个常见的岗位，以下由小编为大家提供的3篇汽车销售经理岗位职责范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到大家。

- 1、和各部门密切配合完成工作。
- 2、严格遵守公司各项规章制度，处处起到表率作用。
- 3、制订月/周销售计划。
- 4、确定实时的销售政策和设计销售模式。
- 5、销售情况的及时汇总、汇报并提出合理建议。
- 6、销售人员的招募、选择、培训、调配。
- 7、销售业绩的考察评估。
- 8、销售渠道的开拓和管理

- 1、每日向总经理分别汇报前一日工作和当日工作安排；
- 2、传达上级领导的指示和要求，并监督实施；
- 3、安排好销售顾问每天工作和交车事宜；
- 4、帮助销售顾问做好接待顾客工作，力争不断提高成交率；
- 5、要求销售顾问每天打回访电话，跟踪每一位潜在客户；
- 6、依照制度安排好每位试乘试驾人员进行试车，并注意安全；
- 7、负责展厅及车辆卫生；
- 8、定期安排销售顾问进行职业技能培训和学习；
- 9、掌握竞争车型情况，及时向公司领导汇报；
- 10、负责协调好展厅所有人员的工作联系；
- 11、协调销售顾问和其它部门的工作；
- 12、完成上级领导交给的其他工作。

- 1、依据企业营销目标和市场需求，制定公司的销售计划并组织实施。
- 2、主持销售部门日常工作事务，合理调配人力、物力等资源。
- 3、负责处理销售人员无权处理或无法解决的重大问题。
- 4、处理与公司其他部门的关系，与其他部门有效合作。
- 5、做好本部门人员的工作指导和考核工作。

- 6、寻求部门新的利润增长点。
- 7、组织本部门员工开拓市场，开展促销和品牌宣传活动。
- 8、组织本部门员工对二级经销商开发与管理。
- 9、组织对本部门的人员培训。

汽车销售经理的职责和义务篇十一

- 1、负责整车销售服务和进店客户咨询服务。
- 2、负责整理各车型的销售资料及客户档案。
- 3、负责开拓产品的销售市场，完成各项销售指标。
- 4、负责挖掘客户需求，实现产品销售。
- 5、负责售前业务跟进及售后客户维系工作。
- 6、维护和开拓新的销售渠道和新客户。
- 7、处理好与合作部门间的人、业务关系，提高工作效率。

汽车销售经理的职责和义务篇十二

- 3:销售代表的入职培训和日常业务培训
- 5: 销售代表的考核及日常人员管理，销售团队建设，并提交人员使用与管理建议
- 7: 定期向主管领导提交工作计划和总结
- 8: 负责销售资料的监控和准备

9: 完成上级领导交办的临时性工作

10 对项目部销售代表负有直接的考核权, 要求考核工作公正、公开、公平, 提供业务员的公平竞争环境和条件, 禁止出现不合理的竞争现象。

11: 严格执行公司考勤规定, 服从项目销售经理的管理和工作安排

汽车销售经理的职责和义务篇十三

2、负责组织本销售小组完成公司下达的销售任务;

3、执行具体销售工作包括与客户谈判、释疑、签约、催收销售款项等;

4、依照公司的管理制度, 负责本组业务员的考核、培训;

5、负责本人及本部门销售目标的完成;

6、协助其他业务员谈判;

7、团队人员日常工作的辅导与管理。

汽车销售经理的职责和义务篇十四

1、熟悉4s店汽车销售管理流程, 具有丰富的汽车营销管理知识。

2、负责展厅秩序管理、优化销售流程、组织实施销售流程并进行实时的监督。

3、通过积极有效的管理激励团队, 建立积极的工作环境和氛围。

4、配合总经理负责制定、监督销售价格，并及时做出相应的调整。

5、积极拓展市场，保障公司业绩的逐步提升。

汽车销售经理的职责和义务篇十五

2、负责核心渠道信息搜集工作，及时跟进意向合作伙伴；

3、负责邀约意向合作伙伴来访，并负责接待工作；

4、负责解答意向合作伙伴的各项问题；

5、负责全国市场调研，决定市场推进进度；

6、负责签约合作伙伴的跟踪管理与服务工作；

7、领导交办的其他工作。

汽车销售经理的职责和义务篇十六

2. 更新所负责品牌车辆的价格；

3. 维系上下线客户关系；

4. 具备团队协作精神，维系好与同事之间的关系，密切配合。

以品牌主机厂下达的销售任务为目标，在经销商总经理的指导下，协调公司相关资源，领导销售顾问和销售支持人员，完成汽车销售任务。

汽车销售经理的职责和义务篇十七

2、收集市场信息、预测市场动态，致力市场开发与网络营销，

提升经销商的区域市占率；

3、维护、利用客户资源，及时处理客户抱怨与投诉，提高客户满意度和老客户转介绍率；

4、组织部门员工实施销售计划，做好周、月、季、年度的销售业务进展情况分析与总结；

5、做好新车批售与库存管理工作，降低长库龄车占比、降低部门运营的财务费用；

6、负责与主机厂相关部门的对接，维护好与主机厂关系；

7、负责部门员工的培训与考核工作，对部门员工参与各项培训的.合格率负责；

8、建立良好的部门工作关系，对部门员工流失率、员工满意度负责。

汽车销售经理的职责和义务篇十八

1、贯彻落实弘仁汽车企业文化精神，培养销售员的业务能力和团队协作精神，提高销售员的.综合素质。

2、完成销售部每月各项指标，企化销售部业务的具体运作及方法。

3、制定本部门年度、季度、月份、周、销售目标和计划，并具体落实实施。

4、分析汽车市场走势及周边市场情况，采取相应的营销策略和方法。

5、严格执行集团公司和本公司规定的价格销售政策，监督检

查销售顾问各项考评指标。

6、规范管理下属人员正确执行公司各项规章制度，处理部门内部在营销工作中业务事宜。

7、每月按时制定销售管理项目统计分析总结，每天主持销售部召开晨会夕会。

8、每月按时制定销售部市场外拓及培训计划，提报上级领导备案。

9、监督展厅5s管理工作及展车卫生情况。

10、完成上级领导授权和交办的其它工作任务。

汽车销售经理的职责和义务篇十九

1、负责整车销售服务和进店客户咨询服务。

2、负责整理各车型的`销售资料及客户档案。

3、负责开拓产品的销售市场，完成各项销售指标。

4、负责挖掘客户需求，实现产品销售。

5、负责售前业务跟进及售后客户维系工作。

6、维护和开拓新的销售渠道和新客户。

7、处理好与合作部门间的人际、业务关系，提高工作效率。