## 7-10条+无知识检索+每点70-100字

岗位职责概述：销售总监负责制定并实施农业领域的销售策略，以实现年度营收目标，同时管理销售团队，确保市场适应性和现金流健康，通过建立强大的客户关系和行业合作，推动公司在农林牧渔辅助行业的持续增长。

详述职责要点：

1. **制定销售战略规划**：根据公司总体目标和市场趋势，设计并执行销售战略，重点开发农业解决方案的市场潜力，提升品牌影响力。通过市场调研和数据分析，确保策略与农林牧渔行业的特点及客户需求紧密贴合。
2. **领导销售团队管理**：直接管理1-2名销售经理，并间接指导更大范围的销售团队（20-49人），通过培训和激励措施提高团队绩效。利用CRM系统监控销售活动和业绩，确保团队高效运作，达成月度及年度销售目标。
3. **现金流与预算管理**：协同财务部门，制定销售预算并严格控制成本，优化定价策略以平衡市场份额增长与利润最大化。通过有效的应收账款管理，维护健康的现金流状况，确保公司运营稳定。
4. **客户关系与渠道开发**：建立和维护关键客户关系，定期进行客户拜访，了解客户需求并提供定制化解决方案。同时，拓展和深化与农业合作社、经销商等合作伙伴的关系，开拓新的销售渠道，增强市场渗透率。
5. **市场分析与竞争策略**：持续分析竞争对手动态和市场变化，调整销售策略以应对行业挑战，利用SWOT分析等工具，为产品和服务的差异化竞争提供策略支持。
6. **绩效评估与激励机制**：建立基于量化指标（如销售额增长率、客户满意度、新客户获取率等）的绩效考核体系，设计激励方案，促进团队成员的积极性和忠诚度，提升整体销售成果。
7. **跨部门协作与沟通**：与产品、研发、供应链等部门紧密合作，确保产品创新符合市场需求，优化库存管理，提升客户响应速度。通过定期会议和项目协调，促进内部信息流通和资源共享。

通过上述职责的实施，销售总监不仅驱动销售业绩的增长，还确保了公司在农林牧渔辅助行业内长期的竞争优势和可持续发展。