## 7-10条+有知识检索+每点70-100字

岗位职责概述：私营农林牧渔企业销售总监需在企业生存发展关键期，领导规模为20至49人的销售团队，确保市场适应性及现金流的稳健管理，针对年营收500万至1000万的目标市场，月薪区间为8000至10000元，直接管理1至2名下属，负责推动销售策略实施，增强企业在专业领域的市场竞争力，促进可持续增长。

详述职责要点：

1. **市场战略规划**：基于农林牧渔行业的特性，分析市场需求与趋势，制定并实施年度销售计划与策略，确保与公司总体目标一致，同时灵活调整以适应市场变化。（融合企业特性：针对性挖掘农业供应链及终端用户需求，利用专业知识促进产品差异化竞争）
2. **销售团队管理**：领导并培养20至49人的销售团队，优化团队结构，提升成员的专业能力和市场敏感度，通过有效激励机制提高团队业绩。（结合企业规模：在资源有限的私营环境下，高效配置人力资源，激发团队潜能）
3. **客户关系管理**：维护现有关键客户，开发新客户资源，尤其是大型农场、合作社及专业辅助机构，建立长期合作关系，确保稳定的收入流。（考虑企业阶段：在企业生存期，加强客户粘性至关重要，有助于现金流的健康循环）
4. **产品推广与销售**：制定符合行业特点的产品推广方案，包括线上线下渠道整合，展示产品独特价值，提升品牌知名度与市场份额。（针对行业特色：结合农林牧渔的特殊性，利用专业展会、农业技术交流会等平台，扩大市场影响力）
5. **财务与成本控制**：监控销售成本与预算执行，确保销售活动的经济效益，同时优化销售流程，减少不必要的开支，维持良好的现金流状况。（对应营收水平与现金流管理需求：在有限的年营收水平下，实现财务精细化管理）
6. **市场反馈与产品优化**：收集市场反馈，分析产品销售数据，及时调整销售策略，并向产品部门提供改进建议，推动产品迭代升级，满足市场需求。（适应性体现：在行业快速变化中，确保产品与服务紧贴市场脉搏）
7. **跨部门协作**：与生产、物流、财务等部门紧密配合，确保订单顺利执行，解决供应链中的各类问题，提升客户满意度。（强化私营企业的灵活性与协作效率：在资源有限的环境下，内部协同至关重要）
8. **风险管理与合规**：识别并评估市场与销售活动中的潜在风险，制定应对策略，确保销售行为符合行业规范及法律法规要求。（确保企业稳健发展：特别是在农林牧渔这类受监管较多的行业中，合规性是企业生存的基石）

以上职责设定旨在助力私营农林牧渔企业在竞争激烈的市场中稳固根基，实现业绩增长与品牌影响力的双重提升。