**汽配销售经理岗位职责:**

1、根据公司战略目标及行业发展趋势,制定总体市场渠道策略并监督实施;

2、研究分析市场状况、跟踪行业发展趋势、竞争对手动态和政府相关法规;关注战略的实施结果和内外环境的变化,及时提出战略调整建议,为重大决策事项提供数据支持和专项研究报告;

3、根据公司发展战略,结合行业与公司的实际情况,制定落实运营中心发展策略及计划,不断提升部门运营管理水平;

4、建立规范、高效的运营管理体系,策划推进公司的业务运营战略并组织实现公司阶段性发展目标;

5、协同公司营销市场部门,组织部门参与公司所服务客户的市场活动、品牌推广、公关活动的策划、组织与实施;参与战略合作项目的谈判,维护与战略合作伙伴的关系;

6、建立、健全各项规章制度,推动公司营运系统管理的规范化、科学化和不断进步,建设和发展优秀的运营队伍;

7、根据公司经营方针和部门业务需要,合理设置部门组织结构和岗位,优化业务流程;并具有开发和培养员工能力,对员工绩效进行管理,提升工作效率,提高客户满意度;

8、协调渠道合作与其他相关部门的关系;

9、处理及维护等运营工作中的紧急事件。

**任职资格:**

1、男性,大专以上学历,具有非常强的执行力;

2、十年以上业务经验或者五年渠道管理工作经验;

3、具备丰富的市场运营、策划推广、渠道建设、人员组织的实践经验

4、较强的企业经营决策能力、统筹策划经营能力、分析研究解决问题能力;

5、具有较强团队组织管理能力,能熟练运用各种激励策略引导团队。

**汽配销售经理岗位职责:**

1.开发新客户，建立全国品牌的销售渠道，及时有效地跟踪意向客户，完成销售任务目标；

2.执行销售管理制度和政策，归纳总结市场反馈信息，提出合理化建议；

3.收集并向公司反馈客户，市场信息，及时向现有和潜在客户推介与传递公司新的产品和服务政策及信息；

4.切实跟进合同执行过程，随时掌握合同实施的进度及效果，直至合同完成；

5.向客户提供完善的售前，售中和售后服务，接受客户投诉并妥善处理或及时上报。

**任职资格：**

1.高中及以上学历，男女不限，24岁以上，有2年及2年以上销售工作经验；

2.充满激情，热爱销售工作，能接受工作挑战并能承受一定的工作压力，良好的心里素质；

3.具有较强的职业内驱力，目标责任能力以及挑战高薪的自信；

4.诚实守信，具有出色的沟通，协调能力和良好的团队合作精神；

5.有汽车配件相关行业工作经验的优先考虑。

**汽配销售经理岗位职责:**

1、销售管理职位，负责其功能领域内主要目标和计划；

2、制定、参与或协助上层执行相关的政策和制度；

3、负责部门的日常管理工作及部门员工的管理、指导、培训及评估；

4、负责组织的销售运作，包括计划、组织、进度控制和检讨；

5、协助总经理设置销售目标、销售模式、销售战略、销售预算和奖励计划；

6、建立和管理销售队伍，完成销售目标；

**任职资格**

1、专科及以上学历

2、3年以上销售行业工作经验，有销售管理工作经历者优先；

3、具有丰富的客户资源和客户关系，业绩优秀；

4、具备较强的市场分析、营销、推广能力和良好的人际沟通、协调能力，分析和解决问题的能力；

5、有较强的事业心，具备一定的领导能力。

**汽配销售经理岗位职责:**

1、参与公司营销策略的制订；

2、制订公司年度、季度销售计划；

3、组织完成公司年度销售目标 ；

4、制订公司销售预测计划，参与公司生产计划的制订；

5、考核直属下级并协助制订绩效改善计划；

6、监督并控制销售费用开支；

7、制订销售系统年度培训计划并督导实施 ；

8、客户投诉处理 ；

9、回款管理 ；

10、销售特殊情况处理 ；

基本技能：组织能力、沟通能力、文字处理能力、管理能力

基本素质：敬业、自立、自觉、严谨、公正、严以律己、