**Xx1公司汽配销售业务员**

职位描述:

1.负责客户的开发和管理工作；

2、协调经理发展客户，以及建立、维护合作关系；

3、发展保险公司客户合作关系，跟踪和维护并且加强和保险公司的合作；

4、2年以上客户开发和管理经验，熟悉汽车行业。

5、能承受压力并能自发、主动工作，具有较强的工作计划能力。

6.良好的沟通谈判能力

**Xx2公司汽配销售业务员**

岗位职责

1、销售人员职位，在上级的领导和监督下定期完成量化的工作要求，并能独立处理和解决所负责的任务；

2、管理客户关系，完成销售任务；

3、了解和发掘客户需求及购买愿望，介绍自己产品的优点和特色；

4、对客户提供专业的咨询；

5、收集潜在客户资料；

6、建立客户资料卡及客户档案，完成相关销售报表

任职条件：

1、高中以上学历

2、热爱销售事业

3、性格外向、反应敏捷、表达能力强，具有较强的沟通能力及交际技巧，具有亲和力；

4、具备一定的市场分析及判断能力，良好的客户服务意识；

5、有责任心，能承受较大的工作压力。

**Xx3公司汽配销售业务员**

1、 根据部门总体市场策略编制自己分管的市场的销售计划。

2、全面掌握本市场的变化和竞争对手情况，了解客源市场布置的流量，注意市场结构的变化。

3、熟悉终端客户的基本情况，随时关注其变化并适时做出应对。

4、协助上级做好本市场客户的建立及升级管理工作，维护客户档案的完整。

**Xx4公司汽配销售业务员**

1、负责公司产品的销售及推广；

2、根据市场营销计划，完成部门销售指标；

3、开拓新市场,发展新客户,增加产品销售范围；

4、负责辖区市场信息的收集及竞争对手的分析；

5、负责销售区域内销售活动的策划和执行，完成销售任务；

6、管理维护客户关系以及客户间的长期战略合作计划。

任职资格：

1、大专及以上学历，市场营销等相关专业；

2、1-2年以上销售行业工作经验，业绩突出者优先；

3、反应敏捷、表达能力强，具有较强的沟通能力及交际技巧，具有亲和力；

4、具备一定的市场分析及判断能力，良好的客户服务意识；

5、有责任心，能承受较大的工作压力；

6、有团队协作精神，善于挑战。