

销售员的岗位职责合同 销售员岗位职责(大全7篇)

随着法治精神地不断发扬，人们愈发重视合同，越来越多的人通过合同来调和民事关系，合同能够促使双方正确行使权力，严格履行义务。那么一般合同是怎么起草的呢？下面是小编为大家带来的合同优秀范文，希望大家可以喜欢。

销售员的岗位职责合同篇一

- 1、负责服务咨询、导购、药品销售等工作；
 - 2、负责店内卫生、货品养护、陈列、盘点等内务工作；
 - 3、负责完成店长交办的'其他工作任务。
- 1、中专或以上学历，医学检验或临床检验专业；
 - 2、持有（中/西）药师或执业（中/西）药师证者优先考虑，持证上岗额外发放补贴；
 - 3、具备良好的沟通能力，对待工作认真、细心；
 - 4、诚实正直，富有责任心，良好的团队协作精神，愿与企业共同成长；
 - 5、工作踏实，思路清晰，对工作有饱满的热情，执行力强。

销售员的岗位职责合同篇二

- 1、根据公司的产品和业务需求，开拓国内各分销渠道沟通与管理，制定合作方案；

3、协助上级完成开拓、沟通和管理各区域的重要客户根据公司的产品和业务需求，开拓各分销渠道沟通与管理，制定合作方案。

1、大专以上学历，市场营销或经济、管理类相关专业优先；

2、从事旅游行业3年以上相关工作经验；

3、具有良好的团队协作精神，良好的协调、沟通能力。

销售员的岗位职责合同篇三

2、负责辖区内市场的开拓、客户开发、维护管理、销售网点的布局；

3、负责辖区内的产品线的设定，供货价、零售价的制订及市场价格体系的维护；

4、掌握所辖区内客户进、销、存货情况，及时跟进客户提货计划和物流发货状况；

5、负责渠道促销方案的制订及实施；

6、掌握辖区内竞品动态及促销活动，制定相应的市场营销策略。

7、一经录用工资及福利待遇优厚，双方可协商制定薪酬待遇，并可签订合作协议；

销售员的岗位职责合同篇四

1、负责与客户交流，促成交易，完成个人销售业绩目标；

2、负责维护专柜商品的清洁，维持良好的货架陈列；

- 3、负责货品安全工作，货品每天数量清点工作；
- 4、协助店长完成市场信息的收集以及其他店铺销售及相关的工作。

- 1、高中以上学历，专业不限；
- 2、具备较好的职业形象和气质；
- 3、品行优良，性格活泼积极，沟通能力强，有责任心；
- 4、具备团队合作精神和服务意识，具备一定的销售技巧；
- 5、有珠宝或奢侈品销售经验者优先。

销售员的岗位职责合同篇五

- 2、负责顾客的日常维护工作。
- 3、负责商品入柜及销售的检验、盘点、监点；
- 4、负责商品的日常陈列、摆放；
- 5、负责商品价签的填写、摆放；
- 6、负责卖出商品的包装；
- 7、负责为售出商品开具售货小票；
- 8、负责接待顾客并向顾客推介商品；
- 9、负责所在专柜区域的卫生清洁；
- 10、负责接待顾客对本专柜商品质量的投诉；

- 11、负责本专柜商品的日常销售数据的汇总、对帐及结算清单的对帐工作；
- 12、负责专柜商品储备量及新货上柜的统计、上报工作；
- 13、负责专柜主要顾客资料的收集、整理、上报工作；
- 14、负责厂商新商品信息的收集、整理、上报工作；
- 15、负责按期的市场调研，对同品牌商品价格、款式、陈列等方面作对比、分析；
- 16、负责传达商场对供应商的有关通知；
- 17、负责完成商场安排的其他工作。

销售员的岗位职责合同篇六

1. 维护阿里巴巴平台账号, 上传产品资料, 定期更新关键词资料和p4p操作。
 2. 维护google关键词平台, 定期更新关键词和广告的发布。
 3. 及时回复询盘, 跟进客户, 处理下单、发货等事宜。
 4. 保持与客户良好沟通, 维护客户关系, 做好售前和售后服务。
 5. 完成上级交代的工作, 完成销售任务。
 6. 团结协作, 完成团队业绩目标。
1. 优秀的英语听、说、读、写能力, 有过参展工作经验优先。
 2. 熟悉外贸流程, 能够自主跟进询盘, 开发客户, 完成发货等事

宜。

3. 有阿里巴巴平台管理经验者优先, 熟悉google优化排名规则。
4. 本科及以上学历, 英语六级以上。英语、国际贸易、市场营销等相关专业优先。
5. 为人诚恳、友善, 积极主动, 有强大的进取心、学习能力及团队协作精神。
6. 工作至少1年及以上, 优秀的应届毕业生亦可放宽条件。

1. 员工入职当月即购买五险一金;

2. 每年至少1次加薪机会;

3. 每位员工每年至少5天带薪假期;

4. 每年至少组织2次国内外旅游;

5. 每周1次免费瑜伽课程(公司高薪聘请专业瑜伽老师授课);

6. 每月举行1~2次团建活动(如羽毛球、乒乓球、桌球、唱k、看电影、爬山等);

7. 每月举办1次生日会, 公司会给每位寿星准备蛋糕及精美礼品或礼金一份;

8. 公司为优秀员工提供内部或外部的带薪培训, 如专业技能培训、职业发展培训等。

深圳市元特科技有限公司是一家高新科技类型公司, 公司专注于环境监测设备及系统的研发、生产和销售。以“气体检测仪”为核心产品, 为各行各业提供气体监测产品和针对性解决

方案, 经过了近十年的高速成长, 元特已发展成为国内的环境监测设备和系统的领导品牌。团队组成以90后为主, 整体氛围活泼热情、积极向上, 公司不仅为员工提供丰厚福利, 同时也为员工提供各种带薪培训机会, 让你在工作之余不断提升自我。快来加入我们吧!

销售员的岗位职责合同篇七

一、市场信息的反馈、收集和总结, 了解市场及竞争对手的情况。

二、完成上级领导布置的工作。

三、引导新业务员熟悉各项业务知识。

四、负责与顾客保持良好的关系, 尽量提高顾客满意度。

五、负责展厅内展车的布置, 要求展车: 整洁、无手印、粘贴好标志牌。

六、负责交车时向客户解释保修情况及注意事项。

七、注意礼仪、礼节, 随时关注展厅的环境, 保持清洁、清新、整洁而美观的工作环境。

八、负责办理收车及新车检验、加油、清洁和摆放车辆。

九、填写销售员负责的各种报表。

十、熟悉广本系列车型(参数、性能特点)。

十一、寻找潜在顾客及顾客拜访。

十二、接待展厅内顾客、并进行车辆介绍或与顾客试车。

十三、负责精品柜的整洁摆放，价目表清晰，品种分类摆放。

十四、负责跟踪上牌情况，尽快收齐车款，及时将车辆交给客户。

十五、与顾客商定合同，向顾客收取上牌所需证件交付上牌员办理上牌。