

店长岗位说明书 天猫店长岗位说明书(实用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

店长岗位说明书篇一

岗位说明书是对该岗位的阐述和说明，下面小编为大家精心搜集了3篇关于天猫店长的岗位说明书，欢迎大家参考借鉴，希望可以帮助到大家！

目前中国的电子商务行业正在蓬勃发展中，天猫是电子商务的一个体现形式，一般来说天猫的旗舰店店长要求如下：

- 1、一年以上网店工作经验；年龄：23-40 学历：大学专科及以上学历，广告、市场营销、电子商务，旅游等相关专业；有相关工作经验的可以放宽限制，重要的是要有电脑操作经验，熟悉电脑的操作。
3. 熟悉电子商务平台特别是淘宝网的操作和其各种营销工具的使用
5. 能根据淘宝网络市场不定期策划淘宝商城营销活动，及策划相应活动的广告
6. 一流的执行力，有良好的学习能力、沟通能力和领悟能力
7. 有良好的团队合作意识，耐心、诚恳，有强烈的责任心和积极主动的工作态度

8. 有旅游电子商品销售工作经验的优先
9. 有一定的团队管理经验，可以充分调动员工积极性和创造性，提高效率。
4. 侦测同行业运营情况及市场最新动态，发掘新的商机或商品；
5. 负责上下架商品、协助代运营方建立在线客服体制；
6. 网店的营销管理，包括网店流量，订单等效果数据研究等；
7. 分析每日营运情况，统计数据，发掘隐含内在问题，有针对性的提出解决办法；
8. 针对顾客、市场、购买过程中的问题，及时调整；
9. 每周总计运营报表数据，向领导汇报；
2. 跟踪发货信息，及时与客户沟通，避免客户不满意；
4. 日常论坛发帖，微博转帖□q群转发等信息推广等工作；
7. 不断接受公司的各项业务和技能提升培训；

店长岗位说明书篇二

目前中国的电子商务行业正在蓬勃发展中，天猫是电子商务的一个体现形式，一般来说天猫的旗舰店店长要求如下：

1. 一年以上网店工作经验；年龄：23-40 学历：大学专科及以上学历，广告、市场营销、电子商务，旅游等相关专业；有相关工作经验的可以放宽限制，重要的是要有电脑操作经

验，熟悉电脑的操作。

3. 熟悉电子商务平台特别是淘宝网的操作和其各种营销工具的使用

5. 能根据淘宝网络市场不定期策划淘宝商城营销活动，及策划相应活动的广告

6. 一流的执行力，有良好的学习能力、沟通能力和领悟能力

7. 有良好的团队合作意识，耐心、诚恳，有强烈的责任心和积极主动的工作态度

8. 有旅游电子商品销售工作经验的优先

9. 有一定的团队管理经验，可以充分调动员工积极性和创造性，提高效率。

店长岗位说明书篇三

一、岗位标识信息

岗位名称：店长

隶属部门：营运部

直接上级：营运部经理

直接下级：门店所有员工

督导下级：收银员、仓管、总台人员(双重管理岗位)

二、本岗工作职责

经营类

- (1) 全面负责门店管理及运作，按照公司要求制订门店销售指标，并督促达成；
- (3) 门店商品按营销部上柜、撤柜要求有序摆放，符合公司美陈要求；
- (4) 执行公司各项促销安排，组织门店的营销策划活动开展；
- (5) 卖场营业前、高峰期、结束时的. 巡视，销售细节管理和市场销售动向调研安排；
- (6) 与门店各经销商及时沟通，了解最新政策和销售信息；

管理类

- (1) 执行公司各项指令，完成门店日、周、月重点工作计划，各项工作进度跟进监督，
组织门店管理及主管人员会议，分配和盘点工作重点，培训日常工作问题解决方法；
- (3) 门店费用管理，主要是做好水电、人力、物力及日常促销用品的节约。
- (4) 信息资源管理(市场动态管理调研分析、顾客资料整理回访掌握、顾客投诉处理，了解消费需求及满意度信息监督)。
- (6) 监督管理门店各项办公用品、盘点及周转期的核对；
- (7) 参与各店助晨夕会召开，跟进其会议质量及工作重点分配执行情况；
- (8) 配合公司处理周边的对外关系。

(9) 卖场的基建维护跟进、监督。

三、工作绩效标准

(1) 门店经营指标的考核及销售运营监督；

(2) 门店人员团队建设和管理人才的梯队储备；

(3) 门店对公司的各项管理制度执行情况；

(4) 门店对公司促销方案的执行与实施；

(5) 公司对门店的战略指导定位执行与监督；

(6) 门店各级人员的工作绩效考评；

(7) 门店的重点项目管理监督与考评；

店长岗位说明书篇四

店长岗位说明书

店长是管理者而不是销售者；

对店铺——店长是灵魂人物，相当于我们人类的大脑指挥着身体各部分的活动。

对公司——是桥梁，架起员工与公司之间的上传下达；是树杆，树枝(员工)通过它给予树根(公司)氧气，树根给予树枝水分与氧分。

对市场——是眼睛，将外界信息及时的反馈到公司。

店长素质要求：诚实守信、有责任心、团队合作、执行力。

店长能力要求：自信、主动性、亲和力、沟通能力、客户服务意识、关系建立与维护、成就导向、耐心、团队管理、计划能力、培养下属、激励下属、危机处理能力、数据分析能力。

带领全体员工完成每月销售目标及进行终端形象推广与传播，以建立良好的市场口碑。

(一) 负责店内综合管理

1. 统筹制定每月销售计划和任务分配
2. 协助落实产品促销和效果追踪
3. 洞察周边环境，带领所属人员及时调整销售策略
4. 协助店铺同事，合理分配工作，培养有潜力员工
5. 定时向上级提交店铺销售报表及客户状态分析报表

(二) 负责业务监督

1. 负责员工日常考勤监督
2. 负责对员工着装，士气与精神面貌进行检查
3. 负责对员工服务规范进行监督
4. 负责监督员工目标完成进度
5. 负责店铺形象日常维护与管理
6. 负责店铺内外环境卫生的检查与监督
7. 负责每日交接班工作记录与盘点

8. 负责日常维修申请及处理

9 . 负责店铺突发事件的处理

10负责店内放火防盗等安全控制与检查

(三) 负责对店员进行业务指导

1. 负责店铺每日/周/月销售计划的制定，并分解到班组、个人及时段并监督完成

2. 负责店铺促销活动推广与执行，活动结束后组织店员进行总结分析

3. 负责新品上市时严格执行公司产品陈列要求并做好日常活动区域布置与陈列

5. 负责不断研习提高店铺销售业绩的方法并带领员工勇于实践

6. 完成每日销售报表的制作，并上传至公司

7. 负责店铺账目严格管理，做到日清日结

8. 参与店内促销活动推广与策划，活动结束后与店员一起进行总结与分析

(四) 进行团队管理

1. 做好每日店铺开 收工作安排，确保准时开店和收店盘点清楚

2. 监督销售人员日常考勤，考核做到严格公正

3. 负责早晚班交接工作协调，并完善每日交接班工作的记录

4. 对员工的激励和卖场士气提升，保持高昂的工作激情和热情
5. 对每日营业工作做到事前有计划，执行有条理

店长岗位说明书篇五

1. 维持店内良好的销售业绩；
 2. 严格控制店内的损耗；
 3. 维持店内整齐生动的陈列；
 4. 合理控制人事成本，保持员工工作的高效率；
 5. 维持商场良好的顾客服务；
 6. 加强防火、防盗、防工伤、安全保卫的工作；
 7. 审核店内预算和店内支出。
1. 全面负责门店管理及运作；
 2. 制订门店销售、毛利计划，并指导落实；
 3. 传达并执行营运部的工作计划；
 4. 负责与地区总部及其他业务部门的联系沟通；
 5. 负责门店各部门管理人员的选拔和考评；
 6. 指导各部门的业务工作，努力提高销售、服务业绩；
 8. 严格控制损耗率、人事成本、营运成本，树立“低成本”

的经营观念；

9. 进行库存管理，保证充足的货品、准确的存货及订单的及时发放；

10. 督促门店的促销活动；

11. 保障营运安全，严格清洁、防火、防盗的日常管理和设备的日常维修、保养；

12. 负责全店人员的培训；

13. 授权值班经理处理店内事务；

14. 负责店内其他日常事务。 辅助工作：

1. 指导其它门店人员的在职培训；

2. 协助总部有关公共事务的处理；

3. 向总公司反馈有关营运的信息。