

# 市场拓展部经理岗位职责 市场拓展经理的主要工作职责(优质9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 市场拓展部经理岗位职责篇一

职责：

1. 能够独立开发新的企业客户或者行业客户，拥有丰富的行业资源；
2. 做好老客户的日常沟通维护，深度挖掘需求，二次开发；
3. 及时处理合作处发现的各项问题和客户投诉，提高客户满意度；
4. 能够针对不同客户，定制个性化的合作方案；
5. 收集市场信息，及时调整公司销售政策和策略。

任职要求：

1. 具备3-5年企业或行业客户销售经验，大专以上学历；
2. 能够独立开发市场，维护客情关系；
3. 具备良好的合作能力和内外部沟通协调能力。

## 市场拓展部经理岗位职责篇二

2. 制定全年市场推广策略、费用预算及预估;
3. 负责行业竞争对手信息收集、分析;
4. 管理并指导市场各部门市场人员合理有效的开展市场工作;
5. 建立品牌领先优势, 选择最优广告宣传渠道;
6. 定制市场部工作职责、工作流程工作规范;
7. 协助处理紧急、重要事项。

## 市场拓展部经理岗位职责篇三

职责:

- 2) 负责拓展新的市场合作渠道;
- 3) 利用新媒体资源进行公司品牌和课程价值、特点、优势的宣传推广;

任职要求:

- 1、专科及以上学历, 大学英语四级;
- 2、优秀的执行力以及推动力;
- 3、较强的沟通协调能力和组织策划能力;
- 4、熟练应用各种办公软件(excel□word□ppt);
- 6、1年以上, 3年以下工作经验优先考虑。

## 市场拓展部经理岗位职责篇四

1、 负责协助总监执行市场拓展过程中的调查和关系维护：

(1) 负责物业公司项目外拓和咨询工作的业务拓展，包含项目选择研究、定位规划等；

(2) 掌握了解所负责区域客户的相关需求，建立并维护良好的合作关系，拓展区域内相关合作资源。

2、 负责具体落实外部拓展过程中的相关工作：

(1) 负责本部门对外拓展工作的安排、指挥、协调，制定拓展策划方案并组织实施；

(2) 负责组织市场信息的收集、整理、分析工作；

(3) 负责外接项目的前期考察和开发工作。

3、 负责招投标项目的方案制定：

(1) 负责组织、实施招投标活动；

(2) 负责制定编写外部拓展项目的标书方案；

(3) 负责对外承接项目接待、洽谈，签订和续签等工作。

4、 负责外接项目的前期介入及后期跟踪、考评工作：

(1) 负责组织公司前介人员召开接管会议，前往项目交接；

(2) 负责跟进项目介入后的完成情况，计入考评反馈。

5、 负责新项目的考察与拓展：

(1) 负责新项目的\*\*外部考察、可行性分析

(2) 根据考察结果，准备和实施有效的拓展计划，开发拓展新项目。

## 市场拓展部经理岗位职责篇五

市场拓展主管负责对新项目调研、整理、初算的结果进行汇总和投收益评估工作，并形成阶段性可研报告。以下是本站小编整理的市场拓展主管岗位的主要职责描述。

1、按要求完成下达任务，协助领导进行市场信息的收集、整理、分析工作；

4、对客户保持有效跟踪，及时填写《客户信息跟踪表》并动态更新；

9、工作中积极推广公司品牌与企业形象；

10、完成领导交办的其他工作

职责：

1. 通过拜访、电话、邮件、邀约等方式收集渠道和目标企业信息；

2. 开发并锁定市场渠道和目标客户，提高公司市场触达面和深度；

3. 策划相关活动，建立并保持与渠道和客户关系的持续沟通联系；

4. 协助内部市场策划团队和业务拓展团队进行市场业绩的完成；

5. 快速掌握产品内容和服务流程，并能够准确向客户传达信息。

任职要求：

1. 全日制本科及以上学历，专业不限，管理类、人力资源、市场营销类专业者优先；

2. 3-5年同类b2b销售工作经验或bd经验；

3. 有良好的销售技巧、客户开发技巧、沟通影响能力和关系维护能力；

4. 良好的人际沟通和表达能力，具备快速学习能力，思维敏捷，有很强组织协调能力；

5. 较强的成就动机和内驱力，勤奋踏实、自信乐观、抗压性强；

6. 诚信负责，良好的团队合作精神，良好的职业形象和职业素养；

职责

1、 负责市场招生工作，拓展及完善招生渠道；

4、 协助部门主管完成日常工作，处理团队日常内务；

2、 和潜在客户接洽并建立稳定的培训产品销售关系，完成月度，年度招生任务；

3、 收集市场信息及行业动态；

任职资格

- 1、 大专以上学历，营销、管理类专业为佳；
- 2、 熟悉团队和人员建设管理、医学、教育培训行业，有销售和管理经验者优先；
- 3、 具备思维活跃、有积极进取的精神及接受挑战的性格；
- 4、 为人诚实、正直，性格开朗、责任心强，擅长与人沟通；
- 5、 有一定的组织协调能力，能承担和突破工作压力，是很好的时间管理者和自我任务驱动者。

职责：

负责开拓新市场,发展新客户，维护老客户的业务，挖掘客户的最大潜力；

商务合同拟定、谈判和内部流程跟进；

协助完成各类滑冰比赛、活动的招商工作；

积极联系银行、培训机构、学校等企事业单位开展各类活动；

定期对商业冰场市场进行调研，了解其他冰场动向。

任职要求：

大专及以上学历；

性格开朗，良好的沟通和表达能力，学习能力强；

具有敏锐的市场洞察力、开拓能力，较强的组织管理能力，优秀的沟通和谈判能力；

有创新意识，熟悉各种网络推广方式；

有一年以上推广销售经验，有客户资源者优先。

职责：

2、指导加盟商管理其店铺的陈列、货品、营运流程、在职培训以及其他运营相关事项；

5、建设并逐步提高所辖大区内公司品牌的影响力及知名度；

维护加盟商与公司的关系，提升加盟商对公司认可度；

6、对区域加盟商的服务质量进行巡检及管理，提升服务品质；

任职资格：

1、2年以上品牌服装商品零售行业客户开发、招商、加盟管理工作经验；

2、较强的沟通交际能力、商务谈判能力；

3、具备良好的品质及职业操守，能承受较大的工作压力并适应出差。

## 市场拓展部经理岗位职责篇六

1、负责市场招生工作，拓展及完善招生渠道；

4、协助部门主管完成日常工作，处理团队日常内务；

2、和潜在客户接洽并建立稳定的培训产品销售关系，完成月度，年度招生任务；

3、收集市场信息及行业动态；

## 任职资格

- 1、大专以上学历，营销、管理类专业为佳；
- 2、熟悉团队和人员建设管理、医学、教育培训行业，有销售和管理经验者优先；
- 3、具备思维活跃、有积极进取的精神及接受挑战的性格；
- 4、为人诚实、正直，性格开朗、责任心强，擅长与人沟通；
- 5、有一定的组织协调能力，能承担和突破工作压力，是很好的时间管理者和自我任务驱动者。

## 市场拓展部经理岗位职责篇七

### 职责：

- 1、负责开发全国大型物业公司、重点楼盘，建立合作关系；
- 3、搜集、分析竞品行业信息资料，争夺有利合作资源，调整合作策略方案；
- 5、协调公司内外部关系，反馈合作伙伴信息，跟进解决。
- 6、招投标流程制作、沟通跟进

### 任职要求：

- 3、语言表达能力强，沟通能力强，有丰富的谈判技巧经验；

## 市场拓展部经理岗位职责篇八

- 1、拟定市场拓展流程和制度



- 2、把握市场动态，制定产品拓展的整体策略并予以实施
- 3、制定并组织落实市场运作的年度、月度计划
- 4、定期提交市场拓展情况报告和市场分析报告
- 5、建立并维护与市场活动相关的关系网络

### 任职要求

- 1、接受过市场营销、公共关系、产品知识等方面的培训
- 2、三年以上市场拓展、市场销售工作经验
- 3、有较强的市场感知能力，敏锐地把握市场动态、市场方向的能力
- 4、具备业务规划能力、优秀的口头及书面表达能力

## 市场拓展部经理岗位职责篇九

1. 负责园区的物业客户服务、保洁绿化、安全秩序维护、工程维护等工作的组织开展；
2. 负责制定、监督实施物业管理各项规章制度；
4. 定期对园区的设备管理与维护、秩序维护、消防管理、环境管理等工作巡视检查；
5. 对园区物业的突发事件进行处理，做好处理结果的跟踪；
6. 负责受理客户投诉，组织客户意见征询活动，了解客户对公司各项服务的意见及建议；
7. 监管催收各项费用及维护园区内租户关系；

8. 负责对部门员工进行班次排班，岗位专业知识/业务技术等培训；
9. 协助物业经理处理相关工作。
4. 具备职业精神及良好的职业道德修养；
5. 持有消防上岗证/驾驶证优先。