2023年销售总监岗位职责说明书 销售总监岗位职责(模板8篇)

诚信是个人和组织的核心竞争力之一，能够获得他人的信任和尊重。如何在网络时代维护诚信？请大家阅读以下范文，对比不同的诚信表现，感受到诚信对个人和社会的重要作用。

销售总监岗位职责说明书篇一

1、负责率领部门副总监、置业顾问完成销售任务，对部门业绩负责。

2、负责部门制度、流程的制定与完善。

3、负责部门招聘、人员储备、培训、业绩考核，组织部门会议。

4、负责指导部门行政人员工作。

5、依据公司下达的年度销售任务指标，负责对销售部各阶段具体销售任务进行分解落实到各销售小组及个人。

6、负责做好月度、季度计划编制工作。

7、 负责监督、控制本部下属各小组任务完成情况并适时调整销售进度以保证按时完成公司下达的各阶段销售任务。

8、 参与市场推广部项目整体策划，了解行业市场现状、动态，对项目营销提出相关意见和建议。

9、负责开发、组织多种营销渠道，采用多种营销手段和激励措施不断提升本部销售业绩。

10、负责组织本部做好市场调查、客户分析等工作，掌握各种最新信息资料，更好地促进销售。

11、负责定期向公司递交销售现状的综合分析报告，为公司决策提供依据。

12、加强团队建设，培养团队意识，营造良好的工作氛围。

13、负责对本部置业顾问进行业务指导、激励，使之业务能力、业绩不断提高。

14、主持本部销售现场日常管理工作，严格按规章制度办事，使各项销售工作规范化。

15、负责有效解决、处理客户投诉、现场突法事件和各种问题。

16、必要时参与问题客户的谈判，在权限范围内协助成交。

17、负责执行例会制度，并负责检查小组例会的执行情况。

18、负责查看每天各小组工作日志、例会记录并汇总存档。

19、负责对销售副总监工作进行监督、指导、绩效考核。

20、负责不断完善、健全销售部各项规章制度、业绩考核标准，并有效执行。

21、负责落实公司相关部门向销售部发放的信息及时、准确下传置业顾问工作。

22、负责协调销售部内部组与组、部与部、人与人之间的各种关系。

23、负责销售现场内、外部环境、秩序的协调与监控。

24、与公司主管领导及其它部门的沟通，问题的反馈与解决。

25、负责部门间的协调工作。

26、完成公司领导交办的其它工作。

销售总监岗位职责说明书篇二

销售总监岗位职责是负责整个销售部门的。其工作主要是：

1， 督促销售人员的工作；

2， 销售计划的制定；

3， 定期的销售总结；

4， 销售团队的管理；

5， 每月每位销售人员的绩效考核的评定：

a,开发客户的数量；

b,拜访客户的数量；

c,客户的跟进；

d, 销售指标的完成；

6, 销售人员的计划及总结；

7, 上下级的沟通、

8, 制定不定期的沙龙活动、

7， 销售人员的素质和专业培训。

8， 销售策略的运用；

9， 对于反对意见的处理；

10， 潜在客户以及现有客户的管理与维护等.

销售总监岗位职责说明书篇三

:

1、负责营销活动方案的策划,并协调公司各部门资源,最终落地执行;

2、负责公司业务的规划、运营,对公司的销售业绩负总责;

3、负责对接地方分公司的市场销售工作;

4、负责具体的ka拓展的.指导和支持工作,最终达成销售。

:

2、有通讯行业、软件行业、400经验者优先。

销售总监岗位职责说明书篇四

岗位职责：

1、负责制定otc事业部的销售策略，全面负责事业部的业务拓展；

2、组织制订并领导实施销售计划，完成销售目标和回款任务；

3、有效管理客户资源，进行客户分析，建立客户关系；

4、组建及管理销售团队，健全全国销售网络；

5、制定销售人员的`考核制度，实施对销售人员的考核，评估与提成和发放；

6、组织制订销售管理制度，确保内部管理系统和运作的严格执行和业务流程顺畅；

任职要求：

1、28－37岁，医药相关专业大专以上学历；

2、具有三年以上保健品或者otc产品的销售管理经验和丰富的市场营销策划经验；

3、熟悉行业市场发展现状，具有较强的市场策划能力和运作能力；

4、熟悉团队管理，熟悉现代管理模式，熟练运用各种激励措施；

销售总监岗位职责说明书篇五

1、负责公司项目市场定位和推广论证工作并参与公司项目决策；

3、回款计划的制定与实施；营销策划与推广团队的组织、培训以及考核；

4、负责认购协议书与商品买卖合同等销售类协议合同的签订审核。

1、三年以上工作经验，其中两年以上商业地产销售及管理相关工作经验；

2、具有大型商业项目营销经验优先。

4、大专及以上学历，房地产营销、经济等专业；计算机操作熟练；

销售总监岗位职责说明书篇六

1.协助总经理制定公司的营销战略，业务发展规划并且组织实施。

2.制定并实施产品推广策略，提高公司在业内的形象，扩大公司产品的市场份额。

3.根据公司销售策略，建立并维护公司的销售网络与渠道管理体系。

4.根据营销策略与营销计划，并结合各区域市场情况制定各区域产品销售指标。

5.负责公司重大营销合同的谈判月签订工作。

6.合理协调，分配公司资源，并审核费用使用的'合理性，提高投入产出比。

7.负责销售回款的监控和执行，确保完成销售回款目标。

销售总监岗位职责说明书篇七

2、负责公司的业务拓展、销售运作，能强有力的将计划转变成结果；

3、设置销售目标、销售模式、销售战略、销售预算和奖励计划;

4、建立和管理销售队伍，规范销售流程，完成销售目标;

5、分析新的和原有分销体系或销售渠道的市场潜力、销售数据和费用，测算盈亏情况;

6、关注于维护和提高公司市场竞争力。

销售总监岗位职责说明书篇八

1、根据公司的基金产品特点,利用多种渠道和市场活动,开发潜在有效客户,把控公司的销售业绩;通过良好的沟通让客户认可并认购基金份额,掌握基金结构以及相应法律文件。

4、向公司提供市场资讯及整理客户信息,为公司提供合理的建议;

3、有从事信托、基金、保险行业从业工作经验者优先;

4、抗压能力强、较强的带队能力。