

# 2023年广告策划经理岗位职责(精选8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？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

## 广告策划经理岗位职责篇一

- 2、负责优化销售流程、组织实施销售流程并进行实时的监督；
- 3、负责展厅秩序管理，牵头重大客户的营销工作，维护和拓展业务合作关系；
- 4、负责根据以往业绩和市场预期，制订定货计划；
- 5、配合总经理负责制定、监督销售价格，并及时做出相应的调整；
- 6、负责处理客户抱怨，并按公司规定的流程进行反馈，提出改进方案并实施；
- 8、对直接下属进行选拔、培训、指导和评估，并承担管理责任。

## 广告策划经理岗位职责篇二

渠道招商经理需要协助上级做好疑难客户的处理工作，及时反映相关问题。下面是本站小编为您精心整理的渠道招商经理的主要职责描述。

职责：

- 1、根据公司营销战略，制定招商计划，并进行目标分解；
- 4、积极做好日常拜访工作，拓展新市场区域，建立和维护代理商档案；
- 5、维护与代理商长期良好的合作关系，保持公司品牌形象，提高代理商满意度；
- 6、负责全国范围招商工作，包括谈判、签约及合同执行。

任职要求：

- 1、大专及以上学历，市场营销、管理类相关专业；

职责：

- 1、负责公司产品(手机控车)线下渠道开发、维护、经销商运营支持、管理等工作；
- 2、协助部门制定渠道开发、渠道下沉和市场营销、管理等计划；
- 3、能够完成渠道开发任务(有汽车后市场渠道资源优先考虑)
- 4、负责区域市场的渠道下沉和渠道能力提升工作，需要具备一定的培训能力，帮助经销商提升运营能力，同时完成销售任务。
- 5、有敏锐的市场嗅觉，重视市场信息收集、反馈，协助部门更好的改善对应问题。

任职资格：

- 1、3年以上渠道开发或市场营销、管理的工作经历；

2、有汽车后市场相关产品的运营/管理经验(例：行车记录仪、车载导航、雷达、蓝牙、车载净化器、gps等)

3、具备汽车后市场一定的渠道资源；

4、要求抗压能力强，能适应长期出差；

职责：

1. 收集、开发多种渠道或自有渠道拓展业务，并辅助渠道完成当地招商任务；

2. 参与筹备和执行各地招商活动，不断开发渠道，维护现有渠道；

3. 收集和分析市场数据，并定期反馈最新信息；

4. 具体渠道招商工作的洽谈、签约，及时完成渠道档案建立、管理、更新；

5. 协调企业内部资源，提高渠道满意度。

任职要求：

1. 45岁以下，大专及以上学历，财务、市场营销、工商管理等相关专业优先；

2. 至少5年以上石油化工相关行业从业经验，熟悉各地石化行业政策法规；

3. 具有较强的商务谈判能力，认同企业文化，有很强的求知欲望和学习能力；

4. 有责任感，善于沟通，逻辑思维能力以及语言表达能力强；

5. 有一定抗压力，执行力强，有良好的团队合作与服务意识；

职责：

(1) 在管辖区域内开发市场经销商、扩大销售、提升市场份额，发展分销渠道、扩大销售网络。

(2) 负责支持执行市场与销售部门的促销与产品推广等活动、并时及反馈、总结执行情况。

(3) 有目的、针对性地拜访分销商与零售商，及时了解他们的意见与信息。

(4) 提供教育培训及锻炼的机会，为公司培养和储备销售管理人才。

任职要求：

1、专业不限，年龄25至40岁；

2、1年以上渠道销售经验(建材、快消品、保险业优先)。

3、具备管理、市场、销售知识，了解销售区域划分和客户管理技术。

4、喜欢挑战，有很强的进取心，工作态度积极，责任感强。

5、具备完成任务的身体条件和素质，能保证工作所需要的高频率出差。

职责：

1、根据公司战略规划和区域代理商布局，完成公司下达的区域招商任务

2、挖掘区域互联网渠道资源，开展招商工作，包括前期洽谈、跟进、签约

3、做好意向代理商画像，收集梳理区域里对标代理商信息，持续跟进转化意向代理商。

4、做好新代理商有赞业务的规划和启动准备，招商完成后配合渠道经理做好新代理商的顺利交接。

岗位要求：

1、熟悉保险/直销/微商/社交电商/教育培训/美业/家居家装等零售行业

1、有渠道开拓和产品销售3年以上工作经验，不少于1年互联网产品招商经验，

2、较强的商务谈判和独立的市场开拓能力，快速的学习能力以及市场竞争意识；

3、具备线下招商和演讲能力，有较强的团队合作意识

4、有很强的目标感和自驱力，能够适应长期出差。

## 广告策划经理岗位职责篇三

6. 负责协助所属需求岗位人员的核心胜任力指标的提炼和任职资格设计与优化；

8. 负责月度、季度、年度招聘计划的实施，对招聘结果负责；

9. 负责人力资源其他业务工作的执行与组织落实，负责团队员工关系的维护与沟通；

10. 其他临时性任务及配合人力资源总监的执行监督工作。

## 广告策划经理岗位职责篇四

职责：

1. 负责软件业务在所属区域内的代理商招商工作；
2. 贯彻公司渠道政策、了解行业内代理商的相关信息；
3. 对负责区域内的代理商进行有效沟通，促成和代理商的合作；
4. 完成代理商、大代理商的拓展、沟通、签约等工作；
5. 支持维系渠道代理商合作关系。

任职要求：

1. 2-3年以上代理商渠道开发或互联网行业销售管理经验；
2. 熟悉小程序产品市场动态及新零售体系，有渠道开发及管理运营经验优先；
3. 熟悉互联网、了解网络营销市场的发展和商业应用；
5. 具备良好的承压能力。

## 广告策划经理岗位职责篇五

- 1、负责对所辖区代理商、分销商的筛选和管理；
- 2、完成公司对所辖区域制定的销售目标；
- 3、代理商销售网络信息的收集、统计、分析；

- 4、做好本区域的市场调查工作并及时反馈给上级领导；
- 5、负责按照公司销售政策与客户签订销售协议并监督执行；
- 6、负责处理好本区域销售过程中发生的产品质量问题、窜货问题、客户投诉等问题；
- 7、负责做好本区域挂网工作、中标后市场开发、品种配送等工作；
- 8、负责完成公司安排的其他工作；

### 任职资格

- 1、了解医药学基础知识及药品管理相关法规、熟悉广东省医药挂网相关政策法规；
- 2、具有良好的沟通及谈判能力、协调能力、良好的精神风貌和社交礼仪；
- 3、具有良好的行业内工作背景和口碑，具有招商和代理商管理的工作经验；
- 4、具有相关产品招商经验、区域代理商客户资源、处方药推广经验者优先考虑。

## 广告策划经理岗位职责篇六

### 职责：

- 1、带领分析师团队，负责公司业务数据体系的规划，针对复杂业务问题进行深入分析。
- 2、搭建基于大数据平台的数据挖掘和分析系统，对现有产品

的功能优化升级给出数据化建议。

3、进行大数据分析、负责大型数据挖掘项目方案制定、项目实施落地及优化等。

4、为公司战略决策、市场运营决策、产品研发、销售策略提供数据支持。

任职要求：

1、统计学、数学、经济学等相关专业背景；至少5年以上数据分析工作经验；3年以上团队管理经验，管理过不低于4-6人的分析团队。

2、精通常用机器学习算法(如分类、回归、聚类、关联规则等)及其原理，对机器学习、深度学习有深入了解。

3、熟练使用excel□ppt□数据分析软件r/python□精通sql□

4、具备较强的逻辑思维能力、数据敏感度，擅于利用数据挖掘信息价值，发现问题及解决问题。

5、有互联网、食品行业的数据分析经验者优先。

## 广告策划经理岗位职责篇七

职责：

1、负责完善集团招聘体系及招聘流程；

2、负责集团人力资源编制管控及监督；

3、结合公司战略发展需求，分析人力资源招聘需求，制定招聘计划并组织实施；



- 4、 负责中高端岗位的猎聘工作；
- 5、 负责招聘渠道优化及整合；
- 6、 人才营销、人脉圈建设、人才地图绘制、人才寻访、定向挖猎、移动作战；

任职要求：

- 1、 全日制本科及以上学历，五年以上招聘模块相关工作经验；
- 2、 具有医疗器械行业相关招聘或猎头工作经验优先；
- 3、 英语六级，听说读写熟练，熟练使用各种办公软件；
- 4、 具备优秀的沟通表达能力及谈判说服能力；
- 5、 精通招聘面试评价方法与技巧，具备冷静、客观的分析判断能力；
- 6、 有上进心、事业心和抗压力，做事结果导向，战略执行力强。

## 广告策划经理岗位职责篇八

职责：

1. 建立健全人才招聘及人力储备体系，保障公司用人需求；
2. 统筹、落实、推进招聘计划，保障招聘及时率和招聘质量；
3. 建立健全基于岗位胜任力的人才选拔与甄选评估体系，保障人才选拔质量；

4. 统筹、规划、拓宽招聘渠道建设，保障公司中长期人力供给需求；

5. 参与薪酬、绩效、培训等协作工作。

主要任职要求：

1. 本科学历，人力资源相关专业优先；

2. 二年以上同岗位工作经验

3. 具备招聘统筹、规划、管控、结果导向能力；

4. 高度责任心和敬业精神，良好的团队协作能力。