

区域销售总监的工作职责(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。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。

区域销售总监的工作职责篇一

- 2、对各个项目业务承接的商务洽谈、公关、投标相关工作；
 - 3、建立畅通的项目拓展渠道，挖掘和追踪各区域或项目市场信息，完成目标项目数量；
 - 4、与相关企业及政府部门的'沟通协调公关工作，完成预期销售任务目标；
 - 5、完成领导安排的临时任务或其他工作。
- 1、市场营销、经济、金融、管理类、技术类等相关专业，专科以上学历；
 - 2、熟练投标函及商务投标、善于运作并参与指导公司招投标工作；
 - 3、有项目类销售经验，有it项目业绩；重点是政府采购项目、安全等保、弱电工程项目以及政府、国家电网、银行、军企、企事业单位项目推广；曾服务过工程类相关公司，如：系统集成类、弱电安装工程类、环保工程类、建筑工程类、机电工程类、消防工程类、水利水电工程类大型企业或上市公司，有相关工作经验者优先。
 - 5、有一定的区域或行业人脉资源，能适应出差。

区域销售总监的工作职责篇二

- 2、市场开发：开发区域内的省代、市代、大连锁，并协助代理商开发终端店；
- 3、政策执行：向客户传达并培训各期销售政策，跟进落实每个客户回款任务；
- 4、组建代理商团队：协助代理商建立品牌团队，指导代理商团队进行招商与销货；
- 6、组建区域团队：负责引进行业人才，组建区域队伍；
- 7、动销协助：提前做好区域内动销计划，协助培训老师完成每场动销活动。

区域销售总监的工作职责篇三

1. 根据公司的销售策略和任务，制定本区域的销售策略和销售计划。
2. 执行本区域的'销售策略和销售计划，完成公司赋予的销售指标。
3. 收集行业信息，了解同行的产品和市场信息。
4. 管理应收账款，保证资金及时回流，减少呆账坏账。

区域销售总监的工作职责篇四

- 2、监督应收款回收；
- 3、制定所辖区域销售预算；

- 4、负责黄金体验店的拓展与经营管理；
 - 6、处理客户的日常投诉、降价、退货问题；
 - 7、负责所辖区域的商务对接、安保工作；
 - 8、负责所辖区域的人员配置，对销售人员进行指导培训；
 - 9、负责将公司的政策、策略等信息传达给大区所有员工。
- 1、专科及以上学历，市场营销、工商管理专业优先考虑；
 - 2、2年以上珠宝行业银行渠道销售相应职务工作经验；
 - 4、具备良好的敬业精神和职业道德操守，有很强的感召力、凝聚力和策划组织能力。

区域销售总监的工作职责篇五

1. 根据公司的销售策略和任务，制定本区域的销售策略和销售计划。
2. 执行本区域的销售策略和销售计划，完成公司赋予的销售指标。
3. 收集行业信息，了解同行的产品和市场信息。
4. 管理应收账款，保证资金及时回流，减少呆账坏账。