

## 5.2.72 国际市场部经理职务说明书

<b>职务名称：</b>	国际市场部经理	<b>职务编号：</b>	LN-IM-001
<b>直属上级：</b>	首席执行官	<b>所属部门：</b>	国际市场部
<b>工资级别：</b>		<b>直接管理人数：</b>	5
<b>岗位目的：</b>	开拓国际市场，加速李宁公司国际化速度		
<b>工作内容：</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1) 协助公司高级管理层制定国际发展战略；</li> <li>2) 制定国际市场开发方案；</li> <li>3) 选择适当的海外赞助项目，并组织效果跟踪；</li> <li>4) 指导并参与国际经销商的选择评估；</li> <li>5) 组织海外展览，了解国际产品流行趋势；</li> <li>6) 组织海外订单的生产；</li> <li>7) 进行部门日常管理；</li> <li>8) 完成上级交办的其他任务。</li> </ol>			
<b>权限与责任：</b>			
1. 权限：			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1) 本部门员工的指导权与管理权；</li> <li>2) 本部门的人事建议权；</li> <li>3) 海外客户的选择权；</li> <li>4) 海外赞助项目的管理权。</li> </ol>			
2. 责任：			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1) 对海外客户的选择评估负责；</li> <li>2) 对海外赞助项目管理的成果负责；</li> <li>3) 对海外展览会的有效性负责；</li> </ol>			
<b>与上级的沟通方式：</b> 接受首席执行官的书面及口头指导			
<b>同级沟通：</b> 向设计开发中心经理、产品经理等提供建议与协助			
<b>所予下级的指导：</b> 指导、组织和协调国际市场专员完成工作			
<b>关键业绩指标</b>	<b>指标项目</b>	<b>量化目标</b>	<b>指标权重</b>
1.	销售目标完成率	100%	35%
2.	签约客户数量	B	25%
3.	客户投诉次数	0	20%

4 .	可控费用执行率	100%	10%
5 .	应收帐款周转次数	B 次/年	10%
<b>岗位要求：</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 教育背景： 大学本科以上学历；国际贸易相关专业</li> <li>● 经验： 5 年以上进出口业务经验；2 年以上部门管理经验</li> </ul>			
<b>岗位技能要求：</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 专业知识： 熟练掌握国际贸易知识；了解国际市场动态；熟悉解体育用品行业</li> <li>● 能力与技能： 优秀的英语语言能力；计划与组织能力；战略思考；市场开拓能力；谈判能力；应变能力</li> </ul>			
<b>职业发展：</b> 晋升公司总监，总经理			

## 5 . 2 . 73 国际市场部出口流程控制职务说明书

<b>职务名称：</b>	出口流程控制	<b>职务编号：</b>	LN-IM-002
<b>直属上级：</b>	国际市场部经理	<b>所属部门：</b>	国际市场部
<b>工资级别：</b>		<b>直接管理人数：</b>	
<b>岗位目的：</b>	完成出口业务工作，负责销售数据的统计及分析		

**工作内容：**

- 1、接收客户定单
- 2、在系统中创建销售定单
- 3、发货单据的制作
- 4、完成所有出口环节的工作（联系代理、商检、运输、收款和退税）
- 5、统计销售数据
- 6、部门内事务性工作

**权限与责任：**

## 1. 权限：

- 1) 选择出口业务中的合作伙伴，如商检、运输、报关等；
- 2) 销售订单的创建
- 3) 销售数据的统计、分析

## 2. 责任：

- 1) 保证出口业务的顺利进行；
- 2) 保证销售数据的准确
- 3) 负责与代理公司结算货款及各项费用

**所受上级的指导：**出口业务操作中的专业指导；销售数据的统计、分析方法等

**同级沟通：**业务工作的衔接；信息交流；工作中的相互配合

**所予下级的指导：**国际贸易专业知识、操作方法；数据统计和分析的方法

关键业绩指标	指标项目	量化目标	指标权重
1	发货完成率	100%	40%
2	客户投诉数	0	20%
3	应收货款完成率	100%	30%
4	统计报表	软指标	10%

**岗位要求：**

- 教育背景：本科以上学历，国际贸易或财务专业最佳；
- 经验：2年以上国际业务经验；

**岗位技能要求：**

- 专业知识：国际贸易专业知识、英语六级
- 能力与技能：具有良好的沟通能力、协作精神。

职业发展：部门内主管

### 5.2.74 国际市场部生产组织职务说明书

职务名称：	生产组织	职务编号：	LN-IM-003
直属上级：	国际市场部经理	所属部门：	国际市场部

职业发展：部门内主管，部门经理

## 5.2.75 国际市场部市场拓展职务说明书

职务名称：	市场拓展	职务编号：	LN-IM-004
直属上级：	国际市场部经理	所属部门：	国际市场部
工资级别：		直接管理人数：	
岗位目的：	负责国际市场的开发及相关市场推广方案的制订和实施		

**工作内容：**

- 1、 出公司国际市场开拓的设想;
- 2、 寻找国外经销商并进行前期接触
- 3、 .与国外经销商进行贸易谈判
- 4、 保持与国外客户在日常工作中的密切联系
- 5、 制定市场拓展方案及协助客户实施该方案
- 6、 联系与实施相关区域的赞助项目
- 7、 组织参加国外展览会
- 8、 组织参加公司订货会
- 9、 .接受部门临时工作及 完成岗位之间配合工作

**权限与责任：**

## 1. 权限：

- 1) 在公司标准业务协议、合同基础上，根据客户具体情况制订相关协议和合同；
- 2) 初期接触的客户的选择与评价；
- 3) 海外客户推广方案的制订和评价；

## 2. 责任：

- 1) 完成部门经理要求的新的 市场的开发任务；
- 2) 完成部门进要求的代理区域内推广 方案的具体实施；
- 3) 完成部门经理要求的销售额；
- 4) 保证与海外客户保持紧密的关系；
- 5)

**所受上级的指导：**市场分析、客户评价、推广方案的建议等

**同级沟通：**信息、知识、资源共享；业务工作的衔接。

**所予下级的指导：**思考、分析和解决问题的方法，业务操作中的专业问题

关键业绩指标	指标项目	量化目标	指标权重
1	销售计划完成率	100%	40%
2	签约客户数量	100%	20%
3	客户投诉数	0	20%
4	应收帐款回款率	100%	20%

**岗位要求：**

- 教育背景：本科以上学历（MBA 最佳），国际贸易经济专业
- 经验：三年以上国际业务经验

**岗位技能要求：**

- 专业知识：国际贸易专业知识，英语六级
- 能力与技能：具有良好的开拓精神，敏锐的市场判断力

**职业发展：**部门内主管、部门经理