

销售部经理职务说明书

职务名称：	销售部经理	职务编号：	
直属上级：	总经理	所属部门：	销售部
岗位目的：	负责完成销售任务并建立客户网络，以推动公司总体目标的实现。		
<p>工作内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 拟订公司销售管理制度，报总经理批准后予以实施； 2. 完成公司下达的大厦租赁任务和指标； 3. 制定销售工作计划并实施； 4. 制定营销策略和销售方案报总经理批准后实施； 5. 负责与外部的销售中介机构的联络和合作事宜，签收中介公司的客户确认书； 6. 负责与客务部等有关部门做好客户交接、客户档案管理和客户信息反馈等工作； 7. 负责销售业务人员的培训，提高销售业务人员的业务素质； 8. 负责客户资源及网络的开发与建设； 9. 签收业务日报表，及时解决发生的业务问题； 10. 完成上级交办的其他工作。 <p>权限与责任：</p> <p>权限：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 对公司销售管理制度的建议权； 2. 对营销策略和销售方案的建议权；。 <p>责任：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 对公司销售管理制度的实施负责； 2. 对大厦租赁任务完成情况负责； 3. 对营销策略及销售方案的落实负责。 			
<p>岗位要求：</p> <p>教育背景：大学本科以上学历。</p> <p>工作经验：5年以上房地产行业销售工作经验。</p>			
<p>岗位技能要求：</p> <p>专业知识：熟悉房地产市场，具有较高的销售业务知识。</p> <p>能力与技巧：组织协调能力,人际交往能力，语言表达和沟通能力，解决问题能力。</p>			