

外贸业务部岗位职责（通用 14 篇）

外贸业务部岗位职责（通用 14 篇）

外贸业务部岗位职责 1

一、部门职责

- 1、根据公司的业务开展战略和规划，研究制定公司业务的市场定位和开展规划，拟定相应的施行方案并组织实施；
- 2、贯彻执行国家有关法律法规和公司各项规章制度，制订完善公司金融条线的管理标准，强化各项监视检查机制，保障业务合规稳健开展；
- 3、分解、下达并落实年度或阶段性经营指标任务，组织考核评价，推动营销团队完成各项经营指标，促进业务开展；
- 4、构建公司金融业务信息渠道网络，衔接沟通相关政府管理部门及监管部门，采集、分析^p、挖掘大企业、行业信息资料，调研同业开展状况，及时了解宏观经济开展情况及调控政策的变化动态；
- 5、建立公司业务的各类操作标准，组织对辖内公司金融业务进展标准检查和指导；
- 6、为营销人员提供专业技术的支撑和保障，并联动同业、中介、保险、证券等机构，开展新业务、新产品的宣传、

筹划、推广，包括与内的其它业务部门进展穿插配合，实现整体营销、联动营销；

7、开展客户资的二次开发，对已有客户开掘其潜在需求，通过个性化产品与效劳方案设计，提升营销层次和成效；

8、组织进展客户关系管理，建立、运行、维护客户关系管理系统，制订统一的标准和标准；

9、根据业务开展的需要，配合公司的市场营销策略，组织阶段性市场营销活动；

10、协调解决一线营销部门在营销过程中遇到的各种困难和问题；

11、进展公司业务统计和经营分析^p，负责公司渠道、银行等对上、对外的各类报表统计、报送，及业务分析^p等；

12、组织开展对公司金融业务从业人员的各类培训，协助进展从业人员资格认定工作，以及公司市场营销条线各类成功案例的总结和推广；

13、对公司金融业务的营销活动进展管理，确保各类市场营销活动有序进展，杜绝不正当竞争行为；

14、负责公司金融业务客户经理考核系统的操作、运行及维护。

〔一〕营销部门〔团队〕职责

- 1、按照公司金融业务开展战略和工作部署，拟定详细营销方案，并组织施行；
- 2、负责对目的客户的营销、合作及客户关系管理，落实穿插销售、提升客户浸透率，不断开拓市场份额，扩大各类优质客户群体；
- 3、遵守国家的各项法律法规及公司的各项管理规定，合规经营、标准操作、正当竞争、优化效劳；
- 4、负责本部门授信客户的风险管理，针对不同客户制定相应的风险控制方案，认真贯彻落实，确保业务稳健开展；
- 5、理解、搜集相关客户信息，挖掘客户潜在需求，配合公司推广产品，依托后台创新业务，努力创造价值，实现公司与客户的合作双赢；
- 6、积极组织参与市场竞争，依靠技术、效劳和先进的理念开展正当竞争，以“效劳客户，创造价值，创立品牌”为目的，把“以客户为中心，以市场为导向，急客户所急，想客户所想，帮客户所需”作为客户营销的行动准那么；
- 7、按照公司开展规划，适应银行业开展趋势，优化客户构造和业务构造，确保各项业务持续快速增长。

二、岗位职责

〔一〕公司业务部门负责人

1、组织制订和施行全公司金融业务开展规划和工作方案，协调开展公司金融业务的整体营销方案和活动；

2、贯彻执行有关金融法规及政策制度，落实公司金融业务工作的各类规章制度，做好内控管理和风险防范，加强对业务流程和操作标准的监视检查，确保公司金融业务安康合规开展；

3、根据对公司金融业务的工作部署，制订年度、季度和月度工作方案以及阶段性营销方案及方案，组织进展公司金融业务任务目的的分解、落实、考核与评价；

4、组织开展公司金融业务调研，理解宏观调控政策导向，掌握同业开展状况，注重业务经营动态与客户构造分析，及时向领导和相关部门反映公司金融业务的开展情况及遇到的问题，并提出合理建议；

5、负责开拓、建立并维护与综合经济主管部门、商务机构、新闻媒体、金融同业以及社会中介机构的沟通，搭建营销信息平台、促进整体市场份额增长，确保完成公司金融业务的目的任务；

6、组织公司金融从业人员的岗位培训，进步专业队伍的整体素质；

7、负责部门日常事务及人员的管理工作，确保部门各项工作正常有序进展；

8、完成领导交办的其他各项工作和任务。

〔二〕产品经理岗

1、推广施行公司金融系列产品，组织产品讲解及培训，进步全行对产品的认知度、熟悉度和把握度，帮助客户进展产品应用；

2、响应客户要求，关注公司金融业务开展动态，为重点客户提供适宜的解决方案，满足客户的各类贷款、融资及创新业务需求，支持营销部门和客户经理进展产品销售，并跟踪业务进展，及时提供专业效劳；

3、通过与当地同业在投行、公司理财、及供给链融资等业务上的联动效劳与创新，谋求与客户之间的双赢；

4、开展对宏观经济、政策、市场、同业等的信息跟踪、搜集与调研，确定产品的市场、客户、行业与地区定位，制定产品的年度方案与中长期规划，进展产品动态分析^p，提供研究报告，提出营销策略，制定营销方案；

5、针对的区域经济特性，负责公司金融产品的属地化开发创新，进展产品的需求调研与可行性分析^p，确定开发目的与要素，进展产品流程设计与市场测试，施行产品立项开发，进展产品改进优化，功能完善及个性化改进推动，不断提升产品的市场适应性；

6、负责产品营销和推广，围绕品牌战略制定产品整体推广方案，牵头开展市场筹划与宣传推广；

7、主动开展客户资二次开发，推动各类金融产品的穿插销售和组合营销，致力提升产品销售业绩和市场形象；

8、负责公司金融产品的日常管理，跟踪、评估产品营销效果与客户反应，制定和调整业务标准、管理方法和操作规程，施行产品的收入管理与定价管理，进展产品咨询与业务指导，开展产品标准运作检查监控，防范业务风险，推动产品合规经营；

9、负责搜集整理各类成功营销案例，撰写产品手册，定期组织案例讲解分析^p，重点从产品应用、创新角度帮助营销人员进步营销技巧；

10、负责各类大型贷款工程的评估、认定，负责大型贷款工程贷后跟踪管理的组织、落实；

11、完成领导交办的其它任务。

（三）公司业务部综合岗

1、承当公司业务条线的文档管理和公司业务部门文秘工作；

2、负责各类公司金融业务的数据统计、整理、分析^p与上报工作，将各类分析^p的结果及时通报行内相关部门，保证各类统计数据真实性、完好性、有效性和合法性；

3、负责营销人员、团队绩效考核系统的运行、维护，及相关的数据分析与上报工作，建立公司业务营销业绩台帐；

4、负责公司金融业务营销过程中各类资料文本（包括各类制式合同文本、产品或业务宣传资料、各项业务操作规程等）的保管和领用；

5、负责各类综合性会务及培训事务的组织承办；

6、负责综合建立公司客户核心数据系统，包括重点产业行业数据、重大客户名录，重要关系人员的相关资料等；

7、完成领导交办的其他任务。

（四）营销部门（团队）负责人岗

1、根据下达的经营指标和统一部署，拟定本部门营销方案，并组织施行，确保完成团队营销目的；

2、负责本部门的业务风险控制，做到四个理解，“理解员工，理解客户，理解客户业务，理解业务单据”，针对不同客户的不同情况，拟定相应的风险防范方案，并予以落实；

3、带着并指导本部门客户经理开展客户营销工作，积极维护客户关系，组织对本部门各类客户的调查研究，通过挖掘客户潜在需求，进步我行业务层次和市场份额，推动产品营销、产品创新；

4、按照营销秩序管理相关规定，积极开展营销竞赛活动，促进全行客户营销工作和谐协调进展；

5、严格遵章守纪，依法合规经营，催促本部门客户经理按照制定的营销行为标准进展合规开拓，实在防范风险；

6、组织本部门员工参加业务培训，按照公司上岗资格规定，获取相应的.上岗资格，并不断进步团队成员的综合业务素质；

7、完成领导交办的其他任务。

〔五〕客户经理岗

1、按照业务开展规划进展市场营销，对公司确认的目的客户群进展重点营销，保质、保量、按时完成各项营销工作任务；

2、针对目的客户进展调查和研究，理解其业务种类、范围、规模、经营形式、资金流向、盈利点等全方位的动态信息，通过深化研究客户需求，为其提供具针对性的产品与解决方案；

3、推广现有的各类公司金融产品，根据需要为客户提供创新金融业务效劳，做好深度营销和穿插营销，进步客户在我行的业务总量、综合回报和资产质量；

4、积极维护客户关系，做好客户和公司、银行的桥梁沟通工作，保障客户合理需求可以得到及时充分的满足，进步客户忠诚度和业务奉献度；

5、负责对有授信需求的客户进展资信调查，操作和管理详细授信业务，主动防范和化解可能产生的各类风险；

6、搜集和分析^p 目的客户的各种信息，建立并定期整理和更新客户文档资料，做好客户日常信息维护工作；

7、积极搜集并研究同业市场营销信息，制定相应的工作方案，主动参与竞争；

8、在市场营销的过程中，遵守国家的各项法律法规，执行公司的各项规章制度，确保合规经营，正当竞争，持续开展。

外贸业务部岗位职责 2

职位描绘：

1、根据公司市场开发战略，制度客户开发方案，拓展新客户。

2、制订部门销售方案，完成销售目的和利润目的。

3、负责部门日常运营管理，控制各项费用。

4、熟悉市场动态把握市场趋势，适时调整业务状态。

5、负责重点工程推进、新产品开发、消费资开发，把控业务风险。

、消费进度管理，样品、消费订单动态管理，保证交货期。

7、协调、处理部门内、与公司内其他部门及外部客户、供货商等发生的各类问题，并确保问题解决的时间性和质量。

8、指导各业务小组日常工作，开展团队成员业务才能，不断提升部门整体工作绩效。

任职资格：

1、本科学历，英语纯熟。

2、三年以上市场营销管理工作经历，对国际市场和产品开发敏锐度高。

3、具备出色的市场分析^p 才能、市场筹划才能、营销管理思路，结果导向型人。

4、统筹协调才能与逻辑思维才能强，具备强大的事业心和责任心。

5、熟悉家庭日用品（比方：厨房用具、卫浴配饰、塑料制品、金属制品、玻璃瓷器制品、家用小电器等）行业市场，具有丰富的产品资和开发才能。

外贸业务部岗位职责 3

一、部门职责综述

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/486012041210010042>