

营销副总岗位职责 15 篇

营销副总岗位职责 1

岗位职责：

- 1、协助总经理根据公司营销战略和市场规模制定公司营销策略和营销计划；负责向下分解销售任务指标并组织实施，完成公司下达的销售任务；
- 2、根据市场需要，协助总经理完成营销组织及营销网络的建立及调整；
- 3、定期分析市场信息及竞争对手情况，及时调整营销策略和计划；
- 4、维护战略及重点客户，协助总经理完成重大营销合同的谈判与签订；
- 5、负责对营销团队进行日常管理和指导；
- 6、负责销售人员的管理及考核激励；
- 7、负责团队建设及人员培训，提高销售人员的业务能力及士气。

任职要求：

- 1、全日制本科及以上学历，10 年以上工作经验，理工科背景，具备较强的英文听说读写能力，可适应出差。

2、具有主机厂或动力电池大型生产型企业销售副总岗位 5 年及以上工作经验。

3、了解锂离子电池的. 生产制造过程、对质量管理、销售常识都有一定了解。

4、具有很强团队管理能力，有相当强的说服别人的能力；有很强的沟通协调和组织资源的能力；有较强的分析、判断和解决问题的能力以及商务谈判能力，有一定的抗压能力

营销副总岗位职责 2

岗位职责

1. 负责设计品牌营销中心的数字营销模型和公司层面的营销资源统筹管理；

2. 负责品牌营销中心的客户沟通和维护, 针对客户需求制定相应的数字营销策略和方案；

3. 带领和组织团队完成方案的撰写和提案; 协调支撑资源, 对媒介、PR、产品、大数据等各支撑部门的子策略进行把控和审核；

4. 负责数字营销项目执行过程中的项目管理和任务修正, 针对紧急突发事件设计解决方案；

5. 负责本部门团队管理,提升团队策略能力、项目管理能力、客户经理的服务和需求获取能力;

6. 负责协调与各部门的横向沟通工作,确保客户服务工作稳定顺畅运行。

任职资格:

1. 本科以上学历,10 年以上互联网/4A 广告业务策略 VP或客户 VP 经验;(基本经验)5 年以上的团队管理经验。具有管理 5 人以上的策略团队经验或者管理 5 组以上的客户组管理经验,具有较强的领导才能和团队激励技巧;(管理要求)

2. 5 年以上汽车行业的`数字营销全案服务经验,服务过合资品牌和外资品牌,有成功的策略设计和提案经历;(行业要求)

3. 具有独立的客户营销计划的需求分析能力和策略规划能力,具备完善的广告专业知识和品牌理论基础,熟悉数字营销的各个环节的理论和实践经验;(能力要求)

4. 逻辑清晰,语言表达能力强,对客户需求敏感;且具备优秀的文案和现场提案能力;(个人素质)

5. 具有主动的客户服务意识,在客户服务和策略设计中,注重服务和解决客户问题,而非售卖产品;(服务意识)

6. 广告学、新闻学、中文、数据分析等相关专业背景,有咨询行业经验更佳;(教育背景)

营销副总岗位职责 3

- 一、协助总经理负责公司生产经营全面工作,对总经理负责。
- 二、全面监控公司产品营销工作,负责组织房款回收和按揭工作。
- 三、负责企业战略策划,组织行业和市场调研,组织制定企业经营计划,组织制定、实施公司产品营销方案。
- 四、负责公司与项目所在地的地方关系协调工作。
- 五、负责公司项目开发的前期工作,协助做好工程预算和各种经济合同的.审核工作。
- 六、负责协调售楼部与财务部的业务往来关系,监控批准销售商品房买卖合同的履约兑现,监管售前、售中、售后服务工作。
- 七、负责公司高管以下人员招聘的初审工作。
- 八、协助总经理主管企划经营部、售楼部、物业公司。

营销副总岗位职责 4

1、参与公司重大经营决策过程，并为公司战略性营销项目提供建议；

2、负责公司战略性大客户的开发、维护、管理及客户服务；

3、根据项目计划，制定销售政策和执行营销方案；

4、负责所辖业务部门业务规范、流程的建立，并对制度的执行进行监督和指导；

5、负责所辖业务部门销售计划的整体管理，包括销售计划制定、销售进度和销售预算的控制；

6、负责所辖业务的全面管理，包括市场推广、业务公关、项目跟进、实施、商务谈判、合同签订及售后服务等，并针对重点项目和重要客户、厂家进行跟踪和维护；

7、负责所辖业务相关费用的审核，并对实际效果负责；

8、负责所辖业务部门管理人才队伍的建设工作；

9、负责本部门与公司其它各部门的协调。

营销副总岗位职责 5

房地产营销副总

1. 负责公司别墅及商业地产项目整体销售管理工作,制定项目销售目标和销售计划,完成公司销售指标;

2. 负责市场战略规划和布局,市场营销模式的设计,市场营销网络和渠道的搭建;

3. 管理外部合作者关系,选择合适的企划、广告商、媒体等专业机构并为之组成策略联盟或合作伙伴;

4. 明确项目目标市场定位,组织完成市场调研、目标客户分析、竞争项目分析、产品定位及价格测算等工作,并据此制定、实施项目整体营销推广计划;

5. 定期整理、上报项目实时销售数据报表。;

6. 对项目内外部设计提出专业意见,建议总体产品、分期产品的类型及比例;

7. 负责市场项目人员的选聘和培养,及日常管理;

8. 领导安排的其他工作。 1. 大专以上学历,市场营销、房地产开发等相关专业;

2. 八年以上房地产营销策划或销售管理工作经验,参与过房地产项目的整体营销工作;

3. 具有丰富的销售团队建设与管理能力,沟通表达佳,抗压性强,能很好的.完成自我激励与对下属的激励;

4. 具有很好的客户管理与开发能力和渠道发展能力；

5. 熟悉房地产项目的销售流程,具有良好的市场营销学、消费心理学相关知识；

6. 有天津别墅、商业房地产项目销售经验者优先。 1. 负责公司别墅及商业地产项目整体销售管理工作,制定项目销售目标和销售计划,完成公司销售指标；

2. 负责市场战略规划和布局,市场营销模式的设计,市场营销网络和渠道的搭建；

3. 管理外部合作者关系,选择合适的企划、广告商、媒体等专业机构并与之组成策略联盟或合作伙伴；

4. 明确项目目标市场定位,组织完成市场调研、目标客户分析、竞争项目分析、产品定位及价格测算等工作,并据此制定、实施项目整体营销推广计划；

5. 定期整理、上报项目实时销售数据报表。；

6. 对项目内外部设计提出专业意见,建议总体产品、分期产品的类型及比例；

7. 负责市场项目人员的选聘和培养,及日常管理；

8. 领导安排的其他工作。

营销副总岗位职责 6

1. 负责销售中心全面工作，并承担责任；
2. 负责销售中心的制度建设，培养直接下属的专业技能和管理能力；
3. 制定销售中心作计划、工作制度并组织实施；
4. 负责审查各销售部的年、季、月度销售计划、回款计划和销售费用计划；
5. 根据以上计划指标，督促各销售部制定相应的'实施方案和措施，在确保完成计划指标同时，能有效地节省费用；
6. 拟定招商、招租及租售方案，指导销售部工作，确保完成租售指标；
7. 组织编制产品定价、调价草案、销售控制方案；
8. 负责与项目公司工程部、策划中心等部门的协调；
9. 负责在销楼盘的相关信息收集工作，并向总裁及策划总监提供相关调研报告；
10. 负责与银行、住房公积金管理中心的协调，加快资金回笼；负责与房产局相关部门等与销售相关的外部联络工作；
11. 积极完成上级临时交办的其他工作。

营销副总岗位职责 7

任职要求：

1、5 年以上金融相关行业相关销售经验。

2、熟悉多元的金融产品,丰富的财富管理及资产管理相关知识,有良好的销售技巧、客户服务技巧。

3、有良好的学习能力和适应能力,有努力拼搏的意识,能带领团队拓展客户资源,同时,富于团队合作精神。

4、有金融行业相关从业资格优先。投资银行、私人银行客户经理优先,有一定的客户渠道和资源者优先。

营销副总岗位职责 8

岗位职责：

1、协助事业部总经理制定团队销售策略及计划并有效执行；

2、依照销售策略及计划，负责组建营销团队和业务开发管理工作，督促团队成员完成销售目标，达成个人及团队业绩指标；

3、负责带领团队成员开发中高端客户，帮助客户制订资产配置方案；

4、对团队成员进行专业知识及业务能力的训练和辅导，实行监督考核；

5、了解团队成员日常工作进度情况及客户服务情况，帮助成员挖掘和维护优质客户；

6、激发团队士气，培养良好的团队精神。

任职资格：

1、管理类或金融类相关专业本科及以上学历；

2、有证券、保险、基金或理财师等相关资格证书者；

3、具有丰富的金融专业知识，了解投资理财市场的发展，对于该行业有自己的认识与思考；

4、并具有 5 年以上银行/证券等金融行业工作经验，3 年以上团队管理经验；

5、具备良好的沟通协调技巧、敏锐快捷的市场反应能力、较强的团队管理能力和团队协作精神；

6、有一定高端客户资源，有广泛人脉资源者优先；

7、沟通能力良好，能够承受一定的工作压力。

职责描述:

营销部副总经理,负责策划管理和内控管理:

1、进行总部营销策略、营销费用计划管理和费用绩效监测。

2、加强营销内控体系建设,完善制度流程标准化,强化风险管控;进行销售数据运营管控,开展任务目标铺排及签约、回款跟进,确保营销业绩指标达成;

3、参与业务部门横向对接,做好各项相关工作的业务交圈。

任职要求:

具备标企总部平台及大区域营销内控和策划管控经验。

10

集团文旅版块营销副总上海嘉兆控股上海量奥房地产顾问有限公司, lac , 上海嘉兆控股, 上海量奥职责描述:

1、负责集团文旅版块营销策划统筹管理工作;

2、负责集团文旅版块营销团队组建、管理体系制定。

3、主持、推动关键营销管理流程和规章制度,及时进行组织和流程的优化调整。

4、制订年度销售目标、科学分解销售目标、完成销售目标

5、负责公司市场规划、市场调研与销售预测、网络建设、品牌建设，重要客户管理，严格控制销售费用、广告费用预算及销售成本的控制；

任职要求：

10 年以上文旅版块营销策划统筹管理工作。

11

营销副总经理岗位（岗位级别：高层管理）

直接上级：总经理

直接下属：销售部经理、市场部经理

平行部门：生产、品管、人事等相关部门；

公司会议：公司各类生产经营会议

任职要求：

●大专以上文化程度，企业管理等相关专业，规模企业高层管理五年以上工作经验，从事销售管理十年以上实际工作经历，全面系统的企业管理知识；丰富的营销理论和营销实战经验；

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/678113000053006043>