

最新营运总监的工作内容 营运经理工作计划(优秀6篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。我们该怎么拟定计划呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

营运总监的工作内容 营运经理工作计划篇一

1. 协助品牌总经理管理零售店铺的正常运营及促进终端零售业绩达成
2. 组织实施零售团队产品及陈列培训，并对培训效果进行跟踪提出建议
5. 监督执行销售管理的各项规章制度、岗位职责、流程、考核政策；
6. 协助市场部共同执行促销计划及品牌推广活动；

1. 大学专科及以上学历，市场营销或相关专业，

年以上品牌服装企业零售管理相关工作经验，熟悉店铺运作流程和管理；

5. 工作踏实、责任心强，能承受工作压力，良好的组织、协调、沟通能力和团队协作精神。

营运总监的工作内容 营运经理工作计划篇二

1、__年，在经营管理中，紧紧围绕商厦的工作部署进行工作。在续约20__年新合同的同时，将部分专柜基础扣点提高2---3

个百分点，初步预计增加年租金15万余元，调整人员工资3万余元。

2、积极配合商厦做好1月15日和“415”两个店庆的准备工作，我们将把两次店庆作为20__年上半年工作的重点。为了能在店庆期间有良好的销售业绩，给20__年的工作开个好头，我们将提前组织货源，认真布署店庆期间工作的每一个细节，现场管理人员加大力度。力争在店庆期间取得了可观的经济效益，刷新我商场自开业以来日销的最高销售记录，成为20__年的工作的美好开端。

3、5月份，我商场将全面调整女装的经营布局及品牌结构。本着以名优商品为主、完善品牌结构为原则进行升级改造。目前根据商场的经营面积，初步拟定借鉴国商的经营格局，将以往的中岛改建为侧边厅。我商场将以淑女装和仕女装为主打商品，继续培养米茜尔、柯蒂娜等一些知名女装品牌的忠实顾客群，并组织新品牌，调整10---15个有竞争力、有影响力、有特色的女装品牌，确保商场品牌组合的科学性、合理性。在调整女装的同时，不忘兼顾男装和运动休闲的经营状况。采取末位淘汰的原则，淘汰一些效益差的男装和运动休闲中小品牌，合理进行调整，在不影响销售的同时，确保明年区域划分整体规划的完整性，保证20__年的升级改造的顺利完成。

4、在经营环节上，要求商场管理人员定期考察调查市场，具备预知市场行情变化的能力，熟练业务知识，研究商品流行趋势，掌握第一手资料，分析知名品牌的经营范围，认真学习其他先进企业的管理方法，查找自身管理工作存在的不足，拟定工作细节的补充计划和实施方案等，提高商场领导的综合能力，向商厦领导提供合理化建议。加大管理力度，向管理要效益。在总结今年经验与不足的基础上，拓展新思路，努力挖掘创造利润的新途径。加强员工培训，提高员工的整体素质。通过组织丰富多彩的活动，增强员工的凝聚力。力争在经营和管理方面，明年能够再上一个新台阶。

第一阶段：三月的开拓计划从上海开始，我从年前就不断上海紫金山的招商部长联系，并约好在三月份5—8号在上海和她面谈，关于商场的调整情况对方要求见过面后再说。因此我计划在三月5日前往上海，为期四天，分别约见上海的各商场招商部负责人，同时调查各商场的品牌分布、销售业绩、客流量、货品价格分布等。此外，为装修做准备工作，我们已电话联系过上海的几个为国际大牌做过道具加工和装修的公司，在上海出差期间我还需要到他们的公司考察，洽谈合作事项。关于装修方面，我们计划在原新世界的基础上改进所有的道具工艺和制作的细节，但长沙的工艺尚无发达到我们的标准，因此需要和上海或北京专业的工厂合作。

第二阶段：关于新疆的乌鲁木齐，易文迪已将调查情况反馈给我，大体情况如下(细节请另见报告)。

天山百货：档次上次于世纪金花和丹璐，四楼男装，只有类如沙弛档次的品牌，但据调查，在天百的政府消费行为类如长沙的通程，请客送礼多在天百。

世纪金花：乌鲁木齐的世纪金花在当地档次最高，营业面积最大，同时也有极少数的空闲位置。奥德臣在一楼，月销售最高能达40万，而其刚进驻时月销量不能超过10万。包括西垵的世纪金花在内，都是我今年重点开拓的对象。

丹璐：进驻新疆已达6年，定位高档但实际略低于世纪金花，销售情况最好，占有当地高档货品40%的份额，但商场几乎无调整计划。

将重点放在世纪金花，天山百货有待进一步考察。各商场都提出托管品牌的形式，其中商场扣率为最高27%，托管另扣最高20%。我认为这种方式我们可以考虑，另外有人希望托管我们品牌，全额负担营业员工资和各项杂费，我认为这是我们初次进入大西北的最好方式。

第三阶段：北方市场，是我今年开拓的主要目标。本月内希望罗总能去一次北京和郑州，北京赛特的相关管理人员还是要达点一下，另我会联系几个卖场，能谈一下合作条件。过年前就说要和郑州裕达的卢总见个面，后又推后道年后，希望能履行承诺，去郑州请卢总吃次饭，谈一下想进一楼的想法，试探性的摸下他的条件。另外我想由罗总提出给卢总营业额返点，由卢总插手我们的推广和销售计划，这样可以达道事半功倍的效果。

在东北，我分析了所有的高档卖场，几乎没有能够在本次合作的目标，新世界审核太严、松雷是本土的商场，内部调整很微小。在哈尔滨新开的燕莎奥特莱斯号称是东北最大的折扣店，我计划能和燕莎合作成功，在奥特莱斯开一家专卖店。我已经和对方联系过，北京燕莎现正在对我们品牌进行审核，三月初我会再寄时尚杂志给燕莎，希望能在燕莎哈尔滨和太原的分店开店成功。

第四阶段：除了上述的地方外，其他的高档商场我都计划联系一遍，三月份的主要工作偏重于开拓。

之前联系并考察过的合肥，太原，石家庄，南宁，昆明，贵阳都列在三月的开拓目标之内，任何一个地方有希望我都会加大开拓力度。

营运总监的工作内容 营运经理工作计划篇三

1组织市场调研，分析服装设计潮流和流行趋势。

2与销售部门和客户进行需求沟通，准确掌握客户需求。

3根据企业和品牌的整体发展战略，确定年度产品发展目标、策略和市场计划。

1负责公司各品牌的定位、形象、风格的制定，各季产品的开

发并组织生产。

2组织对公司产品服饰的开发设计和制作，分解实施执行，并按时完成服装设计任务。

3负责对下属人员的设计工作进行指导、培训、监督和考核。

1分配新品设计、开发任务，协调人员关系。

2组建产品设计团队，并拟定人才梯队培养计划。

营运总监的工作内容 营运经理工作计划篇四

年初我们曾为今年工作定下以市场营运为核心、以成本控制为重点的十个工作重点，并定下了全年完成11亿的销售目标。迄今时间已过去八个月，今天我们有必要共同总结一下过去大半年的工作情况，统一一下思想，共同计划所余四个月的工作，力争完成全年销售目标。

一、 工作小结

1、市场营运初创业绩 初立品牌

今年是新地产在广州有史以来推出销售楼盘和规模最大的一年，今年计划要推出岭南、东方[?]时代四个大盘，在楼盘数量和档次跨度上都是空前的，这不但对市场营运系统提出了非常高的要求，也是对项目管理中心各部门协作能力的提出全新考验。或许年初确定今年目标时，不少同事对今年目标都持有保留甚至怀疑态度，八个月过去了，相信同事们应该已高兴地看到，岭南组时间过半完成销售目标已过半，东方组总销售业绩也已近半[?]项目开售时间因故推迟，但整体业绩亦令人满意。取得这样的成绩是靠市场营运系统的同事开拓创新、团结协作、全情投入、点点滴滴取得的，当然项目组、公司各职能部门的同事的支持和配合也是分不开的。

除了销售业绩，上半年四盘推出以及公司于8月5日举行的新中地产广州地区总部迁入珠江新城的庆典，均对公司在业界的形象产生了质的变化。相信同事们应该都已感受到了传媒、政府、购房者对新地产品牌认识的提高和对新地产产品的认同，岭南、东方的知名度和品牌应该讲在同区、同档次盘中建立了很好形象和地位。开盘也已取得了初步的品牌效应。前不久一年一度对集团各项目中心均作一次考察的香港媒体代表团和证券分析员代表团访问广州，对广州近四年来取得的进步和公司目前的业务表现也给予了充分的肯定。

2、内部优化 初见成效

为适应公司业务重点的转移和发展需要，公司上半年进行了较大的组织架构优化调整，取消了分区副总及分区设置，全面清理和明确了各职能部门的职责分工，明确了项目组、营运组、物管处为单位的项目协调工作机制。半年来的工作证明，有关机制明显地提高了工作效率，增加了责任感。其运行的效果是令人满意的。

岭南项目，营运组、项目组、物管处密切配合，出色地完成了五一黄金周营运二期交楼、现在正密锣紧鼓地为9月19日三期的营运做准备工作。两位经理和岭南项目、营运组同事的工作态度、合作精神和工作经验是值得其它部门学习的。

东方项目组在不到半年时间里也已基本理顺了以往遗留的问题，包括项目内部欠缺协调、合作单位间缺乏信任、工期和造价失控等情况。在开发管理部的直接支持下，克服了政府部门政策严重不协调造成的困难，出色地取得了项目及营运所需的有关证照。东方营运组、项目组间近月来配合明显加强，为在九、十月销售旺季出佳绩，文今朝、劳慧儿和两组同事正积极筹备一些重要活动。相信东方组在“十一”黄金周会有出色表现。

z项目是公司在广州、在中国地产项目中举足轻重的项目，规模大、设计复杂，过往设计、建造过程和营运策划也遗留下不少问题。z项目组和营运组均在五月份改组，经过z、z、z等同事的努力，保障了“五一”试盘、八月开盘、八月写字楼入伙等重大时间节点；项目和营运间的配合逐步加强；项目部内部及项目部与顾问公司、承建商的合作有了明显改进；工程建造已基本顺利；营运部和代理及广告公司间的合作机制也已形成并取得明显成绩。z项目取得令人满意的销售成绩和市场形象，项目组、营运组的工作是值得肯定和表扬的。

时代项目，由于历史、地理位置等因素造成了该项目市场营销的特殊困难。经过项目部、营运部和公司有关部门的努力，现在已正式取得政府“天河软件园时代新地产园区”及“广州高科技开发区时代新地产园区”的批文，同时也取得了“民营新广东支持中心”的批复。这为时代新地产下一步走“住宅营商”的市场路向打下了非常好的基础。相信只要用心做好下一步内部组织工作，张辉、z一定能为公司创造出好的成绩。

四个项目上半年的成绩，初步证明了目前项目协调机制的有效性，也证明了新架构下各职能部门积极配合，共同支持项目发展需要的服务态度和职业水平正在得到全公司的认同和发扬。

为进一步理清部门、各职位的职责，为各职位的职业化发展，建立绩效考核及更合理的薪酬和奖励体系，人事行政部现在正与顾问公司进行有关职位、绩效、职业化等的项目，在项目完成后，相信各职位的职责、各职位的职业化发展方向、各职位的绩效考核以及奖励体系会更加清晰，公司的组织架构和职能将更系统化和科学化。

3、存在问题

首先表现在：责任心不够强，配合不够默契，有事互相推委等。例如东逸业主投诉处理不及时，公司曾收到投诉函件，

并有一定的不良影响；东方有客户因对银行按揭不满而退订；因部门工作不利造成东方营运部因电话欠费被停机等。

其次，内部成本核算不清，成本控制不利。直接成本算不清，财务、销售、行政费用缺乏积累和与同行的比较，造成公司在决策过程中一直缺乏基本财务数据有利支持。

再次，权力与职责不匹配，授权不清、流程审批流于形式等。

总结上半年工作情况和问题，公司认为，上半年公司在营运、工程、内部调整优化等方面都取得了一定成绩。现在看，年初定下的全年销售目标的确是艰巨的，但并非不可能的。所余四个月时间希望各项目部、各部门加强协作、全力以赴、做好销售、力争完成全年销售目标。

二、下段工作思路

1、工作核心：加强协作、全力以赴、做好销售、力争完成全年销售目标

2、各方面业务重点

2.1 东方项目做好做细，创造佳绩

2.2 z项目做出口牌，做出品牌

2.3 岭南项目保持势头，注重后劲

2.4 时代项目出奇制胜，改变形象

2.5 内部管理明确分工，加强协作

2.6 市场营运做好服务，做好品牌

2.7 工程建造控制成本，保障质量

- 2.8 产品开发继承改良，创造优势
- 2.9 财务管理理清成本，控制开支
- 2.10 人力资源建全体系，专业进步
- 2.11 行政后勤改善服务，节约开支
- 2.12 物业管理理清机制，节约成本
- 2.13 遗留问题基本理顺或清晰思路

3、管理方面

- 3.1 加强协作，增加凝聚力
- 3.2 改良财务核算及成本核算体系
- 3.3 建立、提炼、推广企业文化
- 3.4 试行推动绩效考核体系
- 3.5 改进优化业务流程
- 3.6 加强项目管理知识体系的培训
- 3.7 成本费用，算清算准，靠近同行，好于往年
- 3.8 总结今年工作，提前做好明年计划

三、方法和措施

1、简化改进授权及审批

即将公布新的财务及合同审批授权，重点是：改变以往过程

负责，无人负责的情况，改由谁分管谁批准，谁批准谁负责。

2、加强预算管理，简化日常审批流程

2.2 日常行政费用分解预算，由部门控制，减少中间审批环节

各项目部、营运部、职能部门将分别获得包括交际应酬费、旅差费、交通费、电话费等日常行政开支的预算。由各项目部、营运部、职能部门主管控制开支，保障业务需要，同时尽量节省费用开支。

3、先进奖励先进

3.1 岭南项目组、岭南营运组取得成绩已得到表彰

3.2 八月、九月、十月表现出色的项目部、营运部，对公司销售业绩做出特殊贡献的部门和个人，公司将在十月份销售业绩出来后给予个别奖励，对营运造成不利影响的部门和个人给予处分。全体动员、全力以赴、决战九、十月份。每一个人都可以为销售做出贡献，每一个部门的工作都会直接影响销售。希望各营运部、项目部、职能部门能及时发现、推荐为公司销售做出特别贡献的优秀个体和事迹，并汇总至总监办公室。

3.3 完成业绩全民得益

营运总监的工作内容 营运经理工作计划篇五

按照“统一领导、部门联动；源头治理、属地管理；严管重罚、标本兼治”的综合治理原则，加强对渣土运输车、水泥搅拌车、各类运料车的严格管理，从严重罚无证无牌、超速行驶、闯信号行驶、越线或逆向行驶等交通违法行为。

驾驶人、车主、企业负责人等从业人员交通安全意识显著增强；交通安全与营运制度进一步完善并得以落实；权责明确、行为规范、监督有效的长效监管机制基本形成；“三车”交通违法行为和交通事故明显减少。

县政府成立由分管县长任组长，县政府办、县安监局、公安局、县委宣传部、建设局、市容执法局、交通局、重点工程局、农机局、教育局负责同志为成员的x县“三车”交通安全专项整治工作领导小组，统一协调指挥全县专项整治活动。领导小组下设办公室，办公室设在县公安局交管大队，从安监局、公安局、交通局、市容局、建设局抽调专人集中办公。

（一）摸清“三车”现状，建立信息报送制度。专项整治办公室负责全面摸清全县范围内各类工程项目的施工单位、工程规模、土方用量、用料量、施工单位安全负责人、工程地址、混凝土生产企业及运输单位、渣土运输单位、运输车辆等基本情况，建立“三车”信息档案。县安监、公安、交通、建设、市容部门之间要做好信息流转工作，确定信息联络员，及时将每天“三车”违法信息和每周“三车”交通事故信息上报县“三车”专项整治工作领导小组办公室。

（二）强化属地管理，完善乡镇、园区监管职责。各乡镇人民政府、园区管委会是“三车”交通安全与营运的属地监管责任主体，应当按照规定严格履行监管职责。

1、将“三车”交通安全与营运管理纳入安全生产管理目标考核；明确专门工作机构，建立辖区范围内“三车”及相关企业的信息档案，与相关企业签订“三车”交通安全与营运管理责任状，组织“三车”驾驶人及企业负责人开展形式多样的交通安全法规教育培训。

2、各乡镇、园区应当向辖区内的“三车”相关企业派驻安全督导员，对企业落实“三车”交通安全制度情况予以监督和指导，并定期将监管督导情况形成书面记录，经分管负责人

签字后上报，集中治理期间应当每天上报。

3、组织安监、公安交警、城管、交通运管、建设等部门实行联合执法，实现全天候的路面巡查，巡查结果经乡镇政府负责人签字后定期上报，集中治理期间应当每天上报。

（三）建立部门协作机制，全面落实工作责任。县政府有关部门应当按照法律、法规的要求，创新工作机制，落实具体责任，切实履行对“三车”及相关企业交通安全与营运的监管职责。

1、县建设局应当与混凝土生产运输企业签订交通安全营运责任状，督促企业按照规定存储安全生产风险抵押金。在审核发放施工许可证时，应当对是否有安全施工、安全运输措施以及建筑垃圾处置手续进行审查；在审核发放预拌商品混凝土专业资质证书时，应当对是否有安全运输措施进行审查；对没有建立安全运输措施的，不得颁发有关证书。

2、县市容局应当与有关企业签订交通安全营运责任状，督促企业按照规定存储安全生产风险抵押金。在核准建筑工地处置建筑垃圾许可、审核发放建筑垃圾运输经营许可证时，应当对垃圾运输单位是否符合资质要求、运输车辆是否按要求登记发证予以审查。

3、县交通局应当与建筑沙石材料运输企业签订安全生产责任状，督促企业按照规定存储安全风险抵押金。在发放企业道路运输经营许可证和车辆道路运输证前，应当对建筑沙石材料运输车辆是否符合技术标准、沙石材料的装载是否实现规范化管理、是否建立和落实安全运输措施进行审查，从源头上治理超限、超载运输。

4、县劳保局要加强对“三车”相关企业劳动用工的监督检查，督促企业与驾驶人依法签订劳动合同，合理确定劳动报酬标准。

5、县公安局交警大队对需要进入城区行驶的“三车”审核发放道路通行证，与交通运管部门核发车辆道路运输证、城管部门核发建筑垃圾单车运输证实行联审联批；对于无营运资质企业的车辆、未与有关部门签定安全生产责任状并落实交通安全制度的企业的车辆、未安装gps终端设备的车辆、未按规定放大喷涂车辆号牌和企业名称的车辆，不得核发道路通行证；对于无道路通行证进入城区行驶的“三车”依法予以扣留，属于车辆所有人或管理人责任的，对车辆所有人或管理人予以处罚。

（四）强化源头管理，落实企业监管责任。建筑施工企业、混凝土生产运输企业、建筑垃圾运输企业、建筑沙石材料运输企业要严格履行“三车”交通安全与营运的安全生产责任。

1、“三车”营运全面推行公司化管理。在本县从事预拌混凝土、建筑垃圾、建筑沙石材料运输，必须实行公司化管理，企业应当对车辆与驾驶人实行统一管理（具体管理细则由相关主管部门另行制定）。

2、企业法定代表人为本企业安全管理的第一责任人，应当组织制定安全生产规章制度和操作规程，建立、健全安全生产责任制，保证安全生产投入。

3、企业必须按照规定设立安全生产管理机构或者配备安全生产管理人员，定期对从业人员进行交通运输安全教育和培训。对聘用的“三车”驾驶人，要组织开展上岗前培训。

4、“三车”必须按照规定安装gps终端设备，企业设立gps监控平台，并将信息数据实时传送至县交警大队。

5、“三车”应当在规定位置放大喷涂车辆号牌和企业名称。

6、按规定缴纳存储安全生产安全风险抵押金（管理细则由相关主管部门另行制定）。

7、企业不得强迫、指使、纵容驾驶人违反道路交通安全法律、法规和机动车安全驾驶的要求驾驶运输车辆。企业应当严格执行国家规定的工时与休息制度，因生产特点需要实行综合工时制度的，应当报经人力资源和社会保障部门批准。企业应当合理确定驾驶人的运输定额和计件报酬标准，其中计件工资在驾驶人劳动报酬中的比例一般不得超过30%。

8、各类项目建设单位，在工程建筑施工、沙石材料采购招标文件中要明确运输安全管理责任，中标的建筑施工企业和沙石材料供应单位要严格按投标文件落实交通安全与营运责任，相关运输业务必须发包给证照齐全的运输单位，并与建筑垃圾、建筑沙石材料、混凝土生产运输单位签订道路运输安全责任书，明确双方交通安全营运责任及责任追究措施。

9、县重点工程建设局、县水务局、县交通局等政府投资项目的建设单位，要加强对项目承建单位安全生产状况的监管，与承建单位签订运输安全生产责任状，配合相关部门做好管理工作；根据县“三车”整治办公室的建议，依法中止与有关企业的施工合同、供料合同。

（五）完善联动执法机制，落实安全生产责任追究

1、监管部门对“三车”违法行为在集中整治期间一律按上限处罚。县公安交警、城管、交通运管、建设、劳动和社会保障、安全生产监督等部门要严格执法，对“三车”驾驶人及相关企业的违法行为及时查处，并按照法律法规规定的上限予以处罚。

2、强化执法联动，严处违规车主及相关企业。在依法处罚“三车”驾驶人的同时，对车主及相关企业的违法行为要一并查处，县“三车”整治办公室每月对“三车”交通违法和责任事故汇总分析，将信息分别抄告城管、交通运管、建设、安监、劳动和社会保障部门，各部门应当按照规定对车主及相关企业的违法行为予以追究，并及时将查处情况予以

反馈。

3、建立“三车”违法违规行为曝光制度。定期通过新闻媒体向社会公告“三车”违法行为信息（包括违法车辆的车牌号、驾驶人、车主、企业名称、企业法人等）和查处情况，接受群众和舆论监督，形成良好的舆论氛围。

4、建立严重违法“黑名单”制度。对于多次违法违规、情节严重、影响恶劣的驾驶人、车主、企业、除了从重处罚外，县“三车”整治办公室应当将其列入“黑名单”并予以公布。

5、严格安全生产责任追究。安全生产监督管理部门要督促指导各职能部门，加强对“三车”相关企业交通安全与营运的监管。对一次死亡1人以上的交通事故责任事故，实行安全生产责任追究。

专项整治行动分三个阶段进行：

（一）集中整治阶段（1月18日至2月18日）。召开再动员会议，层层签订交通安全责任状；组织开展集中整治行动，从严查处“三车”各类违规、违法行为，全面遏制“三车”交通事故的发生；进一步摸清“三车”现状，建立信息共享平台。

（二）源头治理阶段（2月19日至3月19日）。各职能部门在专项整治领导小组的统一领导下，落实职能部门监管职责和企业安全管理的主体责任。

（三）长效管理阶段（3月20日至4月18日）。巩固集中整治和源头治理阶段工作成果，完善职能部门监管细则，建立起长效管理机制，使“三车”交通安全治理步入常态管理。

（一）加强领导，落实责任。当前“三车”交通安全问题十分突出，县委和县政府高度重视，广大市民反应强烈，各乡

镇人民政府和县政府各部门、各单位要进一步统一思想，加强领导，采取签订安全管理责任状、缴纳保证金、检查督导等监管手段，明确各相关部门、企业的安全管理责任，确保专项整治工作各项措施落到实处。

（二）密切合作，形成合力。各乡镇人民政府和县政府各部门、各单位要收集和分析相关信息，认真履行职责，主动加强配合；加强信息通报与沟通，发挥互补优势。对整治工作中出现的难点、重点问题，要立即报告领导小组办公室研究，及时协调解决，确保整治工作深入推进，取得明显成效。

（三）加强宣传，广泛动员。各乡镇人民政府和县政府各部门、各单位要根据整治活动开展情况，通过集中宣讲、图板、板报展示、散发宣传资料等方式，宣传道路交通安全法律法规和安全施工、安全行车常识。通过召开新闻通气会、开辟宣传专栏、安排记者跟踪报道、对典型交通事故及问题突出的企业公开曝光等形式，向社会广泛宣传“三车”违法违规行为的危害性，动员群众举报“三车”违法违规行为，形成全社会积极支持专项整治活动的良好氛围。

营运总监的工作内容 营运经理工作计划篇六

3、传达公司的政策和制度；

6、对区域内店长及各级管理人员进行思想沟通及工作辅导，提高店内管理人员的整体管理能力，从而提升门店的各项指标。

补充说明：

1、热爱餐饮行业，具有餐饮行业5年以上经验；

2、管理类相关专业大专以上学历；

3、出众的领导管理才能和良好的商业理念；

4、具有很强的团队协作精神、组织及策划能力和良好的沟通技巧；

5、办事认真严谨；追求成功，精力充沛，可以承受较大工作压力。