

最新客户经理业绩承诺书(通用10篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

客户经理业绩承诺书篇一

2、渠道建设与客户开拓：开拓与维护全国金融机构的客户关系，发现客户需求，推广我行新业务和适合客户的业务，保持与价值客户的长期合作关系；对经管的客户进行日常的'业务检查，包括日常走访、填写检查报告；对业务风险进行分析、预警和控制，确保业务资产质量，采取有效措施保全银行资产。

1、全日制本科及以上学历；

2、银行同业客户经理岗2年以上从业经验，拥有较好的客户资源优先考虑；

3、学习能力强，抗压能力强，富有工作热情，能吃苦耐劳，拥有良好的团队合作意识和沟通能力。

客户经理业绩承诺书篇二

2、负责向银监会报送各种银行设立资料；

4、独立完成与客户的沟通和协议的达成，并配合银行后台履行协议；

5、负责指导见习金融顾问与客户的沟通，培训见习金融顾问专业知识和洽谈技巧；

6、完成上级领导交给的. 其他工作。

客户经理业绩承诺书篇三

- 1、向客户宣传、介绍、销售公司的产品，达成公司各阶段的销售任务。
- 2、参加公司组织的各项销售活动，进行营销活动的推广、实施。
- 3、维护公司各销售渠道，进行营销活动的推广、实施。
- 4、维护客户关系，为客户提供优质的' 贷前、贷中及贷后服务。

客户经理业绩承诺书篇四

- 2、负责完成相应银行新产品和服务的销售指标；
- 3、负责售前和售后的协调工作；
- 4、负责收集用户信息，及时向产品开发部门提供建议；
- 5、负责配合或组织公司其他部门及成员完成银行新产品项目的. 接入和实施；
- 6、负责草拟、签订相关的合同、协议等工作。

客户经理业绩承诺书篇五

岗位职责：

- 1、负责软件测试业务的销售、拓展，跟踪、维护客户关系，完成销售任务；

2、收集各种有关市场销售信息，及时反馈客户资源信息，提出有效销售建议和意见；

3、负责商务合同签订，完成合同催收及回款等工作，配合测评部完成测试工作，及时反馈市场对第三方测试的意见和建议，提升第三方测试专业性及公平公正性。

任职要求：

1、专科及以上学历，计算机、市场营销等相关专业；

3、具有清晰的思路和敏锐的判断力，较强商业机会捕捉能力和商务谈判能力；

客户经理业绩承诺书篇六

1、查找银行失联风险账户信息；

2、负责排查高风险账户，保障金融资产安全；

3、负责所辖逾期资产的清收工作，对信用卡欠款客户实施必要催缴；

4、协助配合司法机关打击信用卡诈骗、恶意透支等违法行为；

5、协助排查涉嫌违法、违规使用信用卡的行为；

6、负责我行在深圳地区信用卡逾期账户催收。

二、任职要求：

1、统招全日制本科以上学历；

2、专业不限，法律、财经类优先；

3、有市场营销等工作经历优先、应届毕业生优先、退伍军人优先。

三、温馨提示:经核查合格者,将以电话形式通知面试,面试者需带:

1. 身份证原件及复印件;
2. 学历证原件及复印件;
3. 个人简历一份;
4. 毕业证在学信网上查核的`学历信息截图(请打印出一份,电子版保存)。

民生银行客户经理岗位

客户经理业绩承诺书篇七

- 2、熟悉银行交易的相关监管政策、金融法规,具有较强的同业业务营销能力;
- 4、年龄35周岁以下,全日制普通高校金融、经济等相关专业本科以上学历。
- 5、三观端正,工作主动,具有较强的学习能力、团队精神。
- 6、资产业务岗:具有2年及以上债券销售经验的.证券从业人员。

客户经理业绩承诺书篇八

- 2、负责完成相应银行新产品和服务的销售指标;

- 3、负责售前和售后的协调工作；
- 4、负责收集用户信息，及时向产品开发部门提供建议；
- 5、负责配合或组织公司其他部门及成员完成银行新产品项目的接入和实施；
- 6、负责草拟、签订相关的合同、协议等工作。

客户经理业绩承诺书篇九

岗位说明书是对该岗位职责的说明，下面小编为大家精心搜集了关于银行客户经理的岗位说明书，欢迎大家参考借鉴，希望可以帮助到大家！

商业银行目前经营的主要收入来源是公司客户的存贷利差和中间业务收入，所以与公司客户打交道的客户经理是否符合竞争的需要就是衡量银行业务开展顺利的标准。一般来说，商业银行客户经理应该具备如下几点基本要求。

首先，客户经理须具备全天候、全方位的展业思维。其中全天候指不论在什么时间(包括在工作时间以外)，客户经理都要有良好的客户发掘意识；全方位是指客户经理能对客户提供全面的银行金融产品服务。

其次，客户经理须拥有适当的推销技巧。如某客户经理参加某课程并不是为了学习知识，他也许对所学知识一点兴趣都没有，而纯粹是为了推销业务。但当他刚加入学习班时，还不能暴露自己的真实身份，先用自己的名片，待打成一片后找到营销对象(fact finding)后再用银行名片。

最后，客户经理要会把握营销时机。过早进入营销阶段不但不会提高成功率，反而容易暴露意图造成在与客户谈判过程

中处于不利的局面，同时会成为其他商业银行客户经理营销时候的比较基础。

下面，我们通过香港的h银行客户经理的职责阐述，希望对国内商业银行有所借鉴。

一般主要由银行调研部门负责市场研究，但客户经理可以不断提供行业动态信息(如其他银行抢生意的花招、推出的新产品等)并反映客户实际需求。由于有时某银行推出新的公司业务产品时不会大肆宣传，怕其他银行学了其招数(如一家欧资银行推出集团共用额度、日常支票户和透支额度时就没有在报上打广告)。当然，要提高客户经理提供信息的积极性，就需要在考核中统筹考虑客户经理这方面的成绩。

1、发掘客户的有效途径

- (1) 现有客户推荐。如法式银行要求现有客户每年提供5个客户(但不强求)。
- (2) 亲友及同事推荐。特别是个人银行业务，如信用卡业务。
- (3) 再拜访不活跃客户。这样做的好处是发展客户的速度较快。
- (4) 报章、杂志、广告及其他媒体。香港银行要求客户经理每天早上看报半小时，从新闻中找生意，部份银行要求客户经理每天做所负责行业的剪报，以免客户经理浪费时间只看娱乐专栏。如发现某间公司一年后要上市，可以先打公司总机问清财务老总姓名和传真号码，然后传真一个简短致函及相关银行业务简介过去。待1-2个小时后再打电话询问是否收到传真，并由此打开话头，最后可以要求面见，这样做一般效果不错。
- (5) 上市公司名录。

(6) 行业性公司名录/专业人士名录。

(7) 展览会/讲座/交流活动。主要是互相交换名片，并交谈几句，了解情况，以决定是否作进一步的跟进。

(8) 社团/社区组织及其活动。

(9) 其它渠道。如通知行、现有客户的顾客——供应商及其他经营伙伴等。

(10) cold call(陌生拜访)。对初出道客户经理较适用。香港有个形象的说法叫“洗楼”，即先准备好致贵公司的一封信、业务简介等资料，然后从一层大楼的最高层开始，一层层往下逐个拜访。当然，这样做的成功率较低，但如果坚持并做出经验来了，仍会有不小的斩获。

作为一位客户经理除了注重放款和存款业务外，还须有全方位的业务发展策略，尽量为银行带来各类收入。

现在的趋势是：交叉式销售；扩大收费业务比例，特别是美资银行的中间业务收费收入高达40%-50%，香港本地银行该比例为10%-30%，由于收费收入基本无风险，且不受资本充足率限制，银行想尽办法做代理收费业务，已成银行业的发展方向；“一站式”服务，包括房地产放款业务、工商贷款、贸易融资、存款业务、企业咨询服务，还可以与个人金融部合作为企业经营者提供私人银行和零售银行业务服务。

1、先选出大户及重点户，排队探访。

2、较频繁地以电话方式与客户的财务部/会计部联系。

3、适当宴请客户，尤其是存款大户，在香港，宴请客户是实报实销，但要进行额度控制。宴请结束后客户经理要写一个简单的报告，说明与谁吃饭，关系如何、宴请目的等内容。

4、积极肩负起沟通桥梁的作用，协调各部门关系，为客户解决操作上的困难。

5、适当地运用通融权限。每个客户经理都有各不相同的通融权限，层次越高，通融权限越大，但不能让客户知道银行客户经理有通融权限，更不能让客户知道这个通融权有多大。客户经理对通融权的使用也要富有技巧性，如即使马上就能答复客户的通融权，也不能立即同意，最好让客户感到客户经理是经过千方百计争取才把客户的通融要求解决的，否则通融在客户看来没有什么价值，这叫“美丽的谎言”。一般来讲，在香港，客户90%的通融要求可以在客户经理区域中心负责人处得以解决，对总部的冲击相对较小。

6、介绍各部门业务负责同志予客户认识。

7、主动向客户提供实用而又客观的资讯(注意保密原则)。

8、礼节性接触。

9、小礼物。如客户开新公司、小孩结婚等，可以送给客户一些小礼物。但小礼物一定要实用，质量较好，有银行标志在上面。

客户经理在客户提出授信申请时的角色是：

1、资料准备+撰写授信申请书+解答提问

优点：更容易反映客户的实际资信；省时；培养客户经理之分析能力。

缺点：可能分析欠缺客观(如隐恶扬善，刻意不知道)；摊薄推广业务时间。

2、资料准备+解答提问

授信申请书由审信部撰写，但审信部除此功能外不能直接面对客户。花旗银行采用该模式，这是目前客户经理角色的发展方向。

优点：内容更为客观；客户经理有更多时间推广业务。

缺点：需要较多时间让撰写员了解客户实际的情况；提高客户经理分析能力的速度较慢；不是一条龙服务，与客户的关系不够密切，整个办理时间较长。

若贷款监控工作做得不好或不够而引起呆坏账出现，客户经理是需要承担部份责任的。其中突击探访非常重要。如有的客户经理通过突击探访发现一个做远期信用证贴现的大客户工作时间办公室无人上班，打电话却有人接，推测该公司可能有问题，通过发提单到船公司证实提单是假的，从而及时采取预防措施避免了一场大的损失。

客户经理时常向客户提供各类资讯有时也非常重要。包括一些行业信息、银行产品信息、企业经营管理的分析，提供一些企业经营者私人方面的信息往往能起到事半功倍的效果。

客户经理业绩承诺书篇十

- 1、加强市场研究分析，掌握市场变化，为领导决策提供详实的参考依据。
- 2、负责对各支行上报的重点项目进度跟踪、落实，按季进行通报。
- 3、在银行从事个人客户开发、客户管理和维护、产品销售、市场拓展等工作。
- 4、在银行网点识别并引导客户、挖掘优质客户资源、推介销

售金融产品、提供业务咨询和服务。

5、对现有的客户，客户经理与之保持经常的联系，而对潜在的客户，客户经理要积极地去开发。

6、负责组织（或参与）银行某一金融产品或产品线的创新设计、生产营销、管理服务和应用实施工作的. 营销人员。