2023年渠道总监岗位的工作职责有哪些(实用5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退,写作可以弥补记忆的不足,将曾经的人生经历和感悟记录下来,也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写?下面我给大家整理了一些优秀范文,希望能够帮助到大家,我们一起来看一看吧。

渠道总监岗位的工作职责有哪些篇一

职责:

- 1、对有意向融资、在新三板、上海股交中心挂牌的企业进行 挖掘、开发、洽谈等工作;
- 2、负责公司渠道的建立,融资信息的收集,融资方式的探讨及实施:
- 4、具有较强的客户市场开拓能力和客户资源整合能力,对市场敏感度高。

任职要求:

- 1、有3至5年的投融资工作经验,能够独立操作企业融资及企业挂牌项目;
- 3、具有较强的市场开拓能力,良好的金融行业人脉资源和广 泛的社会资源;
- 4、具有优秀的执行能力和良好的计划性,能够应对高强度的'工作压力和挑战:

5、有较强的谈判技能,具备良好的沟通能力,具有风险意识和风险控制能力,具有良好的职业道德操守。

渠道总监岗位的工作职责有哪些篇二

职责:

负责渠道销售团队组建,激励和管理工作,带领团队完成渠 道销售目标;

整合市场资源,带领团队拓展各类金融或异业合作关系,并及时反馈市场信息;

管理各渠道的销售服务及销售支持工作;

总结市场销售活动成功经验并分享;

负责日常活动报表,并准时提交给总部;

执行上级或总部安排的其他事宜。

任职要求:

熟悉金融市场,对金融产品的扎实的知识基础;

有三方财富公司销售管理经验优先考虑;

有高净值客户服务经验或渠道资源优先考虑;

对高净值客户群体有较强的市场敏锐度及对当地市场的熟悉度;

本科以上学历, 金融类相关专业优先:

有良好的职业道德和素养,能承受一定工作压力;

渠道总监岗位的工作职责有哪些篇三

- 2、制定市场开发计划,完成公司产品的资金募集,确保完成市场考核指标;
- 3、客户展业流程整理成标准化服务体系,负责论证展业流程的.实战可行性分析总结;
- 4、把能提供的服务设计成标准化产品,负责产品需求的管理, 收集、提炼、整理客户需求,编写产品需求文档,完善公司 的服务体系。
- 6、评估公司营业部市场员工展业实战需求,制定公司各营业部的培训计划;组织开发公司内部培训课程体系,降低培训成本,提升公司内部培训水平。
- 2、具备较强的业务拓展能力、沟通能力、团队协作能力和工作主动性:
- 3、创新思维、产品设计能力强,对用户体验敏感;拥有良好的逻辑思维能力、沟通能力和文字表达能力。
- 5、有期货从业资格。

渠道总监岗位的工作职责有哪些篇四

渠道总监需要根据公司发展战略,结合行业与公司的实际情况,制定落实运营中心发展策略及计划,不断提升部门运营管理水平。下面是本站小编整理的渠道总监岗位的工作职责。

职责:

1、对有意向融资、在新三板、上海股交中心挂牌的企业进行

挖掘、开发、洽谈等工作;

- 2、负责公司渠道的建立,融资信息的收集,融资方式的探讨及实施;
- 4、具有较强的客户市场开拓能力和客户资源整合能力,对市场敏感度高。

任职要求:

- 1、有3至5年的投融资工作经验,能够独立操作企业融资及企业挂牌项目;
- 3、具有较强的市场开拓能力,良好的金融行业人脉资源和广泛的社会资源;
- 4、具有优秀的执行能力和良好的计划性,能够应对高强度的工作压力和挑战;
- 5、有较强的谈判技能,具备良好的沟通能力,具有风险意识和风险控制能力,具有良好的职业道德操守。

职责:

负责渠道销售团队组建,激励和管理工作,带领团队完成渠 道销售目标;

整合市场资源,带领团队拓展各类金融或异业合作关系,并及时反馈市场信息:

管理各渠道的销售服务及销售支持工作;

总结市场销售活动成功经验并分享:

负责日常活动报表,并准时提交给总部;

执行上级或总部安排的其他事宜。

任职要求:

熟悉金融市场,对金融产品的扎实的知识基础;

有三方财富公司销售管理经验优先考虑;

有高净值客户服务经验或渠道资源优先考虑:

对高净值客户群体有较强的市场敏锐度及对当地市场的熟悉度;

本科以上学历,金融类相关专业优先;

有良好的职业道德和素养,能承受一定工作压力;

职责:

- 2、建立及维护客户关系,根据公司要求,完成各项业绩指标:
- 6、优秀的项目管理能力及协调能力,保障项目顺利进行;
- 8、其他上级领导指派的工作任务。

岗位要求:

- 2、形象气质佳,熟悉各大银行、保险机构、航空、电信等大客户客情关系者优先;
- 3、较好的客户把握能力、团队建设管理能力、优秀的沟通协调能力及谈判能力;
- 4、同时具有管理、保持多个客户服务的能力,以及较强的项

目及谈判的把控力;

- 5、拥有良好的沟通技巧,能有效将策略与想法与客户进行传达与沟通;
- 6、具备诚信的品质,良好的职业素养,有团队合作精神。

职责:

- 4、负责策划,执行和评估各国际硕士、博士项目的营销推广和传播等工作:
- 5、带领团队组织市场调研、开发、收集市场信息及竞争对手信息,并了解客户需求,跟踪意向客户,并带领团队组织合作谈判;完成公司任务目标。

【任职资格】

- 1、 大专或以上学历,形象气质佳;
- 2、 具备3-5年教育培训行业工作经验,且3年以上市场拓展经理管理经验;
- 3、 精通市场规划与渠道拓展,具备较强的客户开发能力及团队管理能力:
- 4、 具备良好的沟通合作技巧及丰富的团队建设经验:
- 5、 具有敏感的商业和市场意识,分析问题及解决问题能力强,具有优秀的资源整合能力和业务推进能力。

职责:

1、负责ai事业部公开市场渠道体系的整体规划;

- 2、统筹线上、线下市场渠道拓展工作,确保渠道合作的有效推进;
- 3、策划并推进合作项目,提升产品销售收入;
- 4、制定各区域渠道合作及价格体系策略,对渠道销售模式进行市场分析与控制;
- 5、对市场销售团队进行管理、指导和培训,提升整体团队销售能力。

【任职要求】

- 1、统招、全日制大学本科及以上学历;
- 3、熟悉智能硬件及人工智能产品等多类型产品的渠道销售和运营模式;
- 4、具有较强的商务谈判和市场开拓能力;
- 6、具备一线互联网/科技型企业公开市场的渠道统筹管理及 合作拓展成功经验;
- 7、熟悉人工智能系列产品及技术,适应长期出差;

渠道总监岗位的工作职责有哪些篇五

职责:

- 1、负责渠道的开发与维护,保持有效的沟通,达成长期稳定的合作关系;
- 2、搞好与相关人员的关系,做好渠道客户最大化的.挖掘与跟进;

- 3、负责物业开发与维护,达成共同服务有装修需求客户的合作关系;
- 4、能够理解与执行公司销售策略,不断的积累行业渠道资源;

任职要求:

- 1、大专以上学历,有装修、房产中介和社区开发的行业工作经验优先考虑;
- 2、性格外向,乐于跟人沟通交流,对销售工作有强烈的热忱与执行力;
- 3、思维活跃,有较强的沟通交际能力,拓展能力,责任心与积极的工作态度:
- 4、有团队荣誉和合作意识,敢于挑战,完成部门销售目标与渠道建立;
- 5、在装饰装修、建材等相关行业的渠道经验优先考虑。