# 汽车大客户经理的岗位职责 汽车行业大客户经理主要工作(3篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-09-02

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。汽车大客户经理的岗位职责 汽车行业大客...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**汽车大客户经理的岗位职责 汽车行业大客户经理主要工作篇一**

一、工作权限

直接下属雇佣、调配、奖罚及辞退建议权；直接下属的日常考核分数评定权；大客户经理销售价格权限；销售合同评审；下属员工的休假安排及请假（一天以内）审批。

二、工作综述

负责大客户部日常管理工作，维系政府单位、集团客户关系，管控大客户销售风险，协助销售经理管理监控整个销售流程，确保完成销量及各项利润指标。

三、

工作职责

1、全面负责大客户部日常事务管理，编写部门工作计划与工作

总结

工作；

2、根据公司的战略规划和市场情况，协助销售经理制定部门年度预算计划，根据销售店年度/月份销售目标，拟订并实施大客户部月/周/日销售和订货计划，确保达成业绩目标；

3、负责政府采购、集团购买、外拓客户的资料收集、整理、保管及客户跟踪，为销售店管理层提供准确信息，并按照厂家的要求反馈信息；

4、贯彻厂家的标准销售流程，特别是对大客户的销售政策，参与商品介绍、试乘试驾，销售合同商谈、组织资源，组织向客户交付新车，规避销售风险，应对突发事件；

5、对保有大客户的后续跟踪，根据每月客户满意度情况，提出相应对策和解决方案，指导、协助客服部处理个案客户投诉，确保客户满意；

6、协调部门与集团内、外部各项关系，同代表各个单位和组织的人员进行接触和信息交流（如厂家、行业协会、其他经销商、媒体等）；

7、甄选、培训以及指导下属人员；

8、完成直接上级交办的其他事项。

**汽车大客户经理的岗位职责 汽车行业大客户经理主要工作篇二**

大客户经理岗位职责

1、酒水员岗位职责

岗位概述：

在经理的督导下为客人提供高效优质的酒水服务。

岗位要求：

1.热爱服务工作，工作踏实、认真，有较强责任心；

2.熟悉吧台现存酒的品种及数量，积极配合服务员领取物品；

3.具备一定的沟通能力和推销能力。

岗位描述：

1.热爱本职工作，热情大方，有高度责任感及服从意识和服务意识。

2.在经理的督导下为客人提供优质的酒水服务

3.每天根据销售情况从酒库提取所需酒水。

4.检查已开封的酒水是否变质。

5.做好营业结束后的善后工作，认真做营业分析和对库存进行盘点。

6.精通业务，熟悉各种酒水的香型，价位以及饮用方式，与餐厅服务员保持良好的合作关系，做好酒水的推销工作。

7.每日盘点吧台内的酒水。

8.营业结束后，做好当日酒水报表，填写第二天酒水领用单。

9.做好酒水摆放柜的陈列。

10.在酒店消费者介绍公司酒的产品特性、优点，鼓励其消费

11.检查酒的库存，及时通知补货

12.了解消费者对产品的意见，及时汇报

13.定期举办、策划红酒促销活动。

14.培训酒店员工红酒专业知识与服务知识。

2、白酒业务员岗位职责

1、负责公司产品的销售及推广；

2、根据市场营销计划，完成部门销售指标；

3、开拓新市场,发展新客户,增加产品销售范围；

4、负责辖区市场信息的收集及竞争对手的分析；

5、负责销售区域内销售活动的策划和执行，完成销售任务；

6、管理维护客户关系以及客户间的长期战略合作计划。

3、白酒业务员岗位职责

1、负责开发所管辖区域内的各渠道终端网络。

2、负责做好铺市和销售工作，并维护好公司和渠道商、终端商之间的合作关 系，协调工作，负责向渠道商、终端商传达公司的政策、促销活动等工作。

3、负责渠道商处业务人员的指导、培训，指导渠道商的出货价格、销售政策 及促销活动的策划等。

4、掌握竞争品牌在市场上的价格、销售情况、促销活动等动态。

5、负责渠道商销售网络的抽查，并调查监督渠道商的出货价格、销售政策落 实情况，客观的评价经销商的网络维护能力，配送能力，仓储能力，及时了解终端 网络的产品送达情况、遗留问题解决情况。

6、参与到渠道商的日常业务中去，及时了解市场信息。

7、及时清点经销商库存情况，掌握市场的实际销量。

8、每天按照规定及时填写各种报表，周六将周工作报表传回公司，回报区域 内地的销售和市场情况。

9、调查突发性事件（如：质量问题、市场违规问题等），并对公司作出书面报告。

10 定期对市场进行调查，如：铺市率、销量、市场占有率和产品美誉度、竞品 信息及动态等，对公司所投市场费用使用情况的真实性负责，监督、执行各项促销 活动落实到位，无条件接受和完成公司下达的销售任务

五、所有业务代表须克尽职守，遵守公司规章制度，做好本职工作。

11.完成领导布置的其他任务

**汽车大客户经理的岗位职责 汽车行业大客户经理主要工作篇三**

xxx科技有限公司 大客户经理岗位职责

1、负责大客户（中国重汽、北汽福田戴姆勒等汽车主机厂）的管理和维护，积极联系大客户，满足客户需求，维护公司利益；

2、监管供货产品的物流与配送工作，能够协调处理物流和配送环节发生的问题；

3、负责供货产品（含外协环节产品）的盘点与对账，确保公司资产安全；

4、能对客户装配现场出现的问题提供服务和支持，确保客户正确装配和使用公司产品；

5、负责销售货款的挂账与回款，确保客户对公司能及时、准确办理结算，做好票据传递，负责应收账款的管理；

6、负责处理客户的投诉、索赔等产品质量和服务争议的处理，做好产品质量、服务问题的汇总及改进意见的反馈；做好售后旧件等退回件的拆解、分析；

7、对不当或恶意的投诉及索赔进行调查、申诉等处理，必要时进行追偿；

8、负责销售合同的签订、送审、执行、变更等，做好档案管理；做好销售份额的维护，确保销售计划完成；

9、收集市场、客户及竞争对手数据，负责新产品的立项和推进，扩大公司产品的供货份额。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找