# 大区ka经理岗位职责(10篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-07-15

*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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。大区ka...*

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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

**大区ka经理岗位职责篇一**

2.空白城市开发，核心生意回顾，有计划性拜访重点客户;

3.负责营业所人员招聘及团队梯次建设;

4.负责分解团队目标、经销商销售目标、其它专案目标;

5.根据公司预算业绩和利润指标，控制市场等费用;

6.负责组织收集辖区市场信息，分析市场发展趋势;

7.对辖区市场状况、销售目标的达成以及所有营销工作承担第一责任。

**大区ka经理岗位职责篇二**

1、负责区域内重点ka商超客户(大润发、欧尚、永辉)，发展与ka商超和连锁超市合作;

2、完成渠道责任区域内ka的销售任务;

3、熟悉各大卖场的日常运营流程、合同细则、结算标准，掌握娴熟的卖场谈判技巧;

4、负责管理和推进区域内ka商超业务团队的日常拜访、维护工作(上架率、库存管理、促销执行、ba管理)等。

5、持续优化ka商超渠道销售的专业化、标准化运营管理体系;

6、对于ka商超店铺出现的任何问题，及时与相关人员积极沟通并妥善处理;

7、按时完成商超对帐、结算工作，杜绝超帐期事情发生;

8、收集反馈市场信息，并进行档案整理、建立、完善、反馈给公司。

**大区ka经理岗位职责篇三**

1、独立管理、发展、维护与大型4s集团及主机厂的良好业务关系;

2、深度挖掘重点集团的潜在需求，为集团提供满意的解决方案;

3、对潜在集团进行定期跟踪，定期提交销售进度报告，完成集团销售目标;

4、配合销售团队，完成销售目标;

5、响应集团要求，接受集团投诉，为集团解决问题。

6、分析大客户的消费心理，制定行之有效的销售策略;

7、参与并能够独立进行商务谈判，参与销售合同具体条款的制定及合同签订。

**大区ka经理岗位职责篇四**

1、根据销售部经理制定的销售计划，全面具体地负责管理指定地区的销售工作;

2、掌握所辖地区的市场动态和发展趋势，并根据市场变化情况，提出具体的区域营销计划方案，以及具体营销工作流程和细则;

3、负责所辖区域经销商的管理，与该地区主要经销商建立长期、稳定的合作关系，并负责该地区空白市场的开发工作;

4、重点负责所辖地区的市场调研与分析预测工作;

5、负责对所辖区域业务员的管理，负责对业务代表的业务培训、绩效考核和监督、检查，并根据对业代和其他营销资源进行动态优化分配;

6、负责所辖区域各种突发性事件的协调、处理;

7、负责协调公司整体销售策略与所辖地区营销特点的矛盾冲突，灵活运用公司营销和价格政策;

8、完成销售部经理交办的其它临时性任务。

**大区ka经理岗位职责篇五**

1、营业部营销体系的建立、管理和完善工作;

2、营业部营销团队及营销组织的建设、支持、管理和培训工作;

3、落实总部下达的营业部营销政策和考核任务，拟定并组织营业部财富管理营销策略、计划的实施，追踪市场动向，并依据环境变化，及时作出相应调整;

4、跟踪、检查、督导各营销组织经营目标的进展状况;

5、审核营销组织设立、变更、撤销等相关文件;

6、发掘和培养各类营销专业人员;

7、协调营销中心内部组织和人员关系，协调营销中心同客服中心等部门和人员之间的关系;

8、拟定营业部各类营销管理办法;

9、与营业部签订的经营管理《目标责任书》中设定的经营目标并组织落实。

10、完成公司及营业部安排的其他工作。

**大区ka经理岗位职责篇六**

1.负责贯彻落实公司营销策略、政策和计划。

2.负责制订本区域市场开拓计划、新产品推广计划，并组织实施与效果评估。

3.负责对目标客户进行公关，具体完成业务、咨询、接洽、合同、应收账款催收、关系维护、信用管理、资料和档案管理等工作。

4.负责本区域的经销商和样板终端等销售渠道的建设和管理工作。

5.负责本区域的招投标工作、医学专家学术会议等专题工作。

6.负责收集、分析、整理、归榜客户需求、竞争对手等市场信息。

7.负责品牌、价格管理，并协调处理业务冲突;提供市场违规行为的信息，并协助处理。

8.完成本职日常事务和上级领导交办的其他工作。

**大区ka经理岗位职责篇七**

1、负责根据公司年度目标规划，进行目标分解与策略制定，确保达成区域销售目标;

2、负责区域内代理商开发、维护及优化;

3、负责根据区域情况，与代理商进行市场开拓和品牌建设;

4、负责区域内客户的产品专业知识培训与施工应用指导;

5、负责区域内市场、产品信息情况的收集分析，为上级提供有效的决策支持;

6、负责做好区域内市场监管，确保各项销售政策执行到位。

**大区ka经理岗位职责篇八**

1.负责指定区域的市场开发、客户维护和销售管理等工作。

2.负责所属区域的产品宣传、推广和销售，完成销售的任务指标。

3.制定自己的销售计划，并按计划拜访客户和开发新客户。

4.搜集与寻找客户资料，建立客户档案。

5.协助区域销售经理制定销售策略、销售计划，以及量化销售目标。

6.制定销售费用的预算，控制销售成本，提高销售利润。

7.做好销售合同的签订、履行与管理等相关工作，以及协调处理各类市场问题。

8.接待来访客户，以及综合协调日常销售事务。

9.做好所管区域的销售代表的管理工作，团队建设等。

**大区ka经理岗位职责篇九**

1.负责地区市场客户的开发与管理工作，包括项目信息的搜集、跟踪、洽谈、发货、质量跟踪、竞争对手市场信息的反馈等工作。

2.重大项目招投标的跟进与管控。

1、负责产品贝壳pc端、app端及内网系统的培训及使用问题的咨询解答

2、负责贝壳平台规则的宣导落地，并对平台的品质进行监督管理、辅助经纪人优化平台产品的视觉呈现

3、产品功能培训，产品落地效果追踪和反馈，根据用户和自己的使用经验推进产品的迭代更新

4、根据各项产品使用数据的进行问题分析，并帮助经纪人解决业务流程的相关问题，提升产品使用效率

**大区ka经理岗位职责篇十**

1.负责区域整体物业管理和服务工作指导，督查区域各项目开展工作;

2.对于区域管理层岗位进行合理安排，使人员与岗位到达最优化配置;

3.协调区域项目规范操作，督促其妥善处理实际管理服务过程中的重大公众关系;

4.负责与业务相关的政府职能部门、同行、社会团体等组织建立良好的社会关系;

5.配合公司相关职能部门制订物业管理经营指标和管理目标，共同督促其贯彻执行;

6.注重分析研究行业信息，积极创新，增强市场应变能力和竞争力;

7.负责策划及制订现有物业中特定服务项目或新增服务项目的服务质量标准;

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