# 2024年招商总监的岗位职责(11篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-09-16

*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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。招商总...*

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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**招商总监的岗位职责篇一**

1.负责制定总体招商方案,通过与政府对接,争取政策支持,开拓招商渠道,开发客户资源;

2.制定具体招商工作计划,并带领团队按时完成招商任务;

3.管理招商团队,完成招商各项综合管理工作;

4.负责招商、新项目引进,进行商务谈判,评估目标企业并准确定位,引进项目入驻;

岗位要求:

1.全日制本科及以上学历,工商管理、企业管理或房地产相关专业;

2.五年以上招商工作经验;

3.具有丰富的专业管理经验,熟悉项目的运作程序及特点,善于项目招商及业态规划,能够全面负责项目招商的统筹管理;

4.具有丰富的客户资源和客户关系;

5.具备较强的谈判能力及数据分析能力、出色的人际沟通和社会交往能力。

**招商总监的岗位职责篇二**

职责：

1、负责客户的接待、洽谈与签约工作;

2、负责开拓所负责公司品牌全国招商加盟业务，完成月度/年度招商任务。

3、对客户进行持续跟踪服务，及时解决客户的问题;

4、负责维护区域内客户关系，积极开发品牌加盟，并与之建立紧密合作关系;

5、管辖招商团队日常运营，带领团队完成月度/年度任务。

任职要求：

1、熟悉家居建材行业的招商流程，具有5年以上的行业招商经验;

2、有一定的家居建材行业资源，熟悉红星美凯龙、居然之家等全国连锁卖场;

3、有全面的市场开拓、渠道与客户维护、较强的计划组织与控制等管理能力;

4、具备举行小型、大型招商会的经验核能力者优先;

5、具备终端的零售维护，渠道管理能力及良好的人际沟通能力，团体意识及引导团队能力强。

**招商总监的岗位职责篇三**

职责：

1、根据公司年度战略目标，制定全国民宿投资人招商计划及方案，带领全国招商团队，完成年度业绩指标;

2、负责全国招商中心战略部署、招商策略、市场调研及竞品分析;

3、领导全国各城市招商中心团队建设，完善内部管理机制;

4、拓展招商渠道，与品牌中心协作，筹备招商会;

5、负责制定全国招商团队培训方案并执行;

6、负责全国招商工作管理、协调、指导、监督，严格把控各项业务合同;

7、负责团队优秀人员培养，统一价值观，指标驱动。

任职资格：

1、本科及以上学历，8年以上相关工作经验，5年以上销售及招商统筹管理工作经验;

2、有共享经济、酒店、民宿等相关行业从事销售及招商统筹管理工作经验者优先，有相关客群资源优先;

3、出色的销售能力、沟通能力、分析能力及统筹管理能力;

4、能接受创业公司的高强度压力;

5、有很强的责任心和事业心;

6、有创业心态，能全力以赴。

**招商总监的岗位职责篇四**

职责：

1.根据公司指定的加盟政策及其发展策略，完成公司指定的招商加盟 目标，完成负责区域加盟店数以及销售计划各项目标的达成;

2.对所管辖区域的市场情况要熟悉，负责领导拓展本区域意向客户，拓展与公司发展相吻合的加盟商;制定并落实招商加盟拓展计划;

3.负责领导拓展本区域意向客户的谈判工作;

4.负责领导并实施本部门的加盟谈判以及合同签订的工作，确保首批货款落实到位;

5.负责领导指导新签约加盟商选择店铺，并要及时考察和评估备选店铺，确保开店的质量;

6.负责领导并实施签约加盟店的筹备、装修、开业工作;

7.负责领导并实施帮助加盟商拓展销售渠道，挖掘其潜在的市场;帮助加盟商在营运的过程中出现的问题，提升加盟商的营运能力;

8.负责领导协调公司各部门与加盟商的关系;

9.定期拜访加盟商，增强双方的沟通，并要与加盟商保持良好的合作关系;

10.要充分掌握所管辖的市场信息以及客户的相关动态，并随时向总部汇报情况。

11.完成公司领导安排的其他工作任务。

任职要求：

1.市场营销等相关专业，大学本科及以上学历

2.熟练掌握进口和政府有关的政策，熟悉全国进口加盟市场和跨境电商情况，熟练掌握专业知识，准确分析市场动态，掌握加盟推广的业务流程，具备营销、财务等方面的基本知识;快速学习能力，逻辑思考能力，判断能力，卓越的沟通能力和谈判能力。

3.具有良好的沟通能力、领导能力和有较强的谈判、组织能力

4.英语四级水平;熟练掌握office办公软件

5.良好的团队管理能力，优秀的沟通、协调、组织与开拓能力

6.5年以上市场营销和加盟推广工作经验，有良好的渠道关系者优先

**招商总监的岗位职责篇五**

职责：

1、负责公司加盟商及经销商客户的开拓;

2、负责与同业及异业联盟，通过与各种渠道合作，完成公司既定的销售目标;

3、与加盟商客户保持良好的合作关系，建立销售管理系统;

4、根据健康行业市场现状，调整及完善公司的运营模式，开拓更大的市场;

5、组建销售团队，带领团队完成销售目标;

6、通过打造公司的“梦之队”而实现自己的价值。

招聘要求：

1、男女不限，同等职位五年以上相关工作经验;

2、有自己的渠道资源，能够迅速开展业务;

3、有组建销售团队的相关经验，有激情、积极向上、为人正气、抗压能力强;

4、有过健康行业招商、会销、渠道销售等相关经验者优先;

**招商总监的岗位职责篇六**

职责：

1、负责公司营销中心招商部的工作规划及人员管理;

2、根据公司整体规划，制定招商工作计划并组织实施、开展招商工作;

3、负责产品(保健食品、功能食品、医疗器械)的线上线下招商(含oem)策划、市场开发、市场推广等‘

4、负责所辖区经销商的管理，与该地区经销商建立长期、稳定的合作关系。

要求：

1、医学、药学、市场营销等专业本科以上学历;

2、三年以上医药或保健品招商工作经历、有oem和团队管理经验;

3、良好的语言表达能力、沟通能力，有一定的招商营销技巧。

**招商总监的岗位职责篇七**

职责：

1.负责本招商项目组整体工作的把握和部署;制定招商政策、招商渠道的发布，招商宣传工作;

2.负责市场调研，预测市场发展趋势，并针对市场的变化和竞争的需求提出策略;建立实时的市场相关信息数据库及参与招商价格的制定;

3.分解、执行招商业绩目标，制定、修订及实施相应的招商、运营计划和方案，布置和安排招商中心工作有计划地展开;

4.负责销售、招商及运营收支预算的编制和控制;

5.负责公司的招商工作，对各项业务的洽谈、签约工作进行管理、协调、指导、监督、审核;

6.负责新零售社交电商平台线下实体商家的市场开拓，开拓建设不同的市场渠道，对平台实体商家入驻数和有效性负责;

7.负责大型招商大会和线下沙龙招商工作，跟进大客户成交，对招商效率与成交目标数负责;

任职要求：

1、较强的人际沟通能力、具有独立进行业务谈判和社交能力;

2、具有独立规划业务工作的能力;

3、对经济动态机具敏锐度，具有发现和处理问题的能力;

4、能撰写市场调查、预测和分析经济活动报告;

5、较强的团队管理、统筹经验，具备创新力和决策力;

6、具备较强的抗压能力，对工作富有激情，环境适应能力强。

**招商总监的岗位职责篇八**

1.根据公司指定的加盟政策及其发展策略，完成公司指定的招商加盟 目标，完成负责区域加盟店数以及销售计划各项目标的达成;

2.对所管辖区域的市场情况要熟悉，负责领导拓展本区域意向客户，拓展与公司发展相吻合的加盟商;制定并落实招商加盟拓展计划;

3.负责领导拓展本区域意向客户的谈判工作;

4.负责领导并实施本部门的加盟谈判以及合同签订的工作，确保首批货款落实到位;

5.负责领导指导新签约加盟商选择店铺，并要及时考察和评估备选店铺，确保开店的质量;

6.负责领导并实施签约加盟店的筹备、装修、开业工作;

7.负责领导并实施帮助加盟商拓展销售渠道，挖掘其潜在的市场;帮助加盟商在营运的过程中出现的问题，提升加盟商的营运能力;

8.负责领导协调公司各部门与加盟商的关系;

9.定期拜访加盟商，增强双方的沟通，并要与加盟商保持良好的合作关系;

10.要充分掌握所管辖的市场信息以及客户的相关动态，并随时向总部汇报情况。

11.完成公司领导安排的其他工作任务。

**招商总监的岗位职责篇九**

职责：

负责业务招商部整体工作的把握和部署;

负责制定各阶段招商计划，布置和安排本部各项工作有计划的开展;

负责开展本部门员工业务的培训，指导和帮助本部门员工的工作，不断强化和提高员工的素质;

负责组织考核和考评本部门员工，调动员工工作积极性，提高本部门员工的凝聚力;

负责整体规划，明确公司的招商定位，组织安排相关招商人员参加各类商品招商会;

负责组织市场调查，预测市场发展趋势，并针对市场的变化和竞争的需要提出应对策略;

负责制定、分解市场经营指标，并监督检查完成情况;

负责公司的招商工作，对各项业务的洽谈和签约工作进行管理、协调、指导、监督、审核;

负责为公司重大经营决策提供信息方案和建议;

协调本部门同其他部门之间的工作;

完成公司总经理交办的其他工作任务。

任职要求：

1、 26-45周岁，大专及以上学历，具备管理、市场、营销等相关专业;

2、 五年以上销售、市场营销管理工作经验，有开发和管理代理商经验;

3、 具备三年以上净水(直饮水)相关设备行业招商管理经验(优先考虑);

4、 具有高度的工作热情和责任感;

5、 具有独立进行业务谈判和交涉的能力;具有独立规划业务工作的能力;分析商场动态，在经济活动中发现和处理问题;能撰写市场调查、预测和分析经济活动的专题报告和总结。

6、 抗压能力强，适应出差。

**招商总监的岗位职责篇十**

职责：

1、熟悉财税行业，按照公司的市场发展目标，负责分销渠道发展策略的参与与制订，提出可行性方案;

2、负责分销渠道的全面拓展和管理工作，制订和完善具体的执行制度和工作流程;

3、负责分销渠道的创新管理，建立和完善售前售中售后的服务管理体系，确保有效推广;

4、优化销售组织结构，建立全面的分销人员的运作系统，组织分销渠道岗位人员的工作交流，建设和培养分销渠道队伍的工作能力，提升销售能力;

5、完成上级布置的任务和项目。

任职资格

1、专科及以上学历，财务管理、会计、市场营销等相关专业;

2、5年以上渠道管理工作经验，有丰富客户资源者优先;

3、有省区市场渠道开拓及管理工作经验，有团队管理工作经验，业绩优秀;

4、具有独立的分析和解决问题的能力，市场感觉敏锐，有良好的沟通技巧和组织能力;

5、销售能力强或客户资源佳者学历可适度放宽。

**招商总监的岗位职责篇十一**

职责：

1、 全面负责哆啦ai学招商项目工作;有教育行业加盟代理经验，并拥有丰富的客户资源者优先;

2、 根据公司项目发展的整体目标，制订招商策略以及系统的招商政策、计划、推广等方案;

3、 对招商工作进行统筹管理、协调和推进;

4、 负责提出营销管理思想，制定并完善公司营销管理体系，同时制定出相应的考核标准，并监督执行;

5、 指导编制招商部门职能规范、岗位职责与工作标准，编制招商工作计划，建立和建全各项招商管理制度、动作规范和流程，并组织贯彻实施;

6、 负责实现部门工作目标，提出改革措施与方案，领导团队完成公司下达的工作目标，创造业绩，同时要提出有益于工作的革新措施与实施方案;

7、 负责所属项目区域市场调研分析，撰写项目定位、策划及实施方案;

8、 根据要求定期提交各区域招商市场分析报告;

9、 制定并控制部门预算。

任职要求：

1、组建、管理招商团队，根据招商整体规划和布局，确定招商时间表及招商工作流程，制订招商方案并实施;

2、定期组织完成市场调研、分析工作(包括行业信息、客户、竞争对手、产品、促销、广告策略等)，以调整招商内容和条件，为公司经营决策提供信息;

3、客户管理计划的推进及实施，开发空白区域系统客户;

4、负责部门团队建设，包括：部门人员关系管理;商品业务培训，并对部门员工日常工作业绩进行评估;

5、招商信息优化与管理，招商成本管理与控制;

6、精通会议营销的组织和管理。

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