# 2024年业务拓展主管工作职责(十二篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-07-28

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。业务拓展主管工作职责篇一2、参与编写大型项目计划书，方案设计报告、实施方案报...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**业务拓展主管工作职责篇一**

2、参与编写大型项目计划书，方案设计报告、实施方案报告等。

3、负责编制公关宣传、高端对接资源协调方案;负责编制客户关系维护和客户满意度提升的策划方案。根据公司需要，编写开发新客户资源方案。

4、客户档案信息的建立与管理：客户档案基本信息;客户总部及分支机构人员通讯录，主要人员履历、兴趣爱好、个人背景等;

5、客户回访及满意度调查方案编制与跟踪。

6、制定部门年度、月度培训计划，并组织实施培训;建立完善的培训档案;选择与编写培训教材。

7、制定部门会议管理计划，会议考勤，做会议记录并跟踪任务完成情况。

8、了解部门规则类风险控制、运行风险控制以及企业文化风险控制和法律风险控制，并找出风控点，提出预见性意见。

9、完成上级领导交办的其它任务。

**业务拓展主管工作职责篇二**

职责：

1. 负责公司业务市场开拓和业务办理;

2. 寻找潜在客户， 与潜在客户进行商务洽谈和签约;

3. 开发建立并维护相关业务渠道，针对渠道客户提供咨询服务，并提出具体可行的营销方案;

4. 负责跟进项目并实现对客户的承诺，为渠道客户提供优质、高效的服务，提高客户满意度;

5. 负责收集、分析相关业务信息，了解客户需求，寻找新的业务增长点;

6.负责撰写市场拓展方案、策划实施及项目谈判，跟踪监督项目实施。

任职要求：

1、 具备环境工程、给排水等环保专业专科及以上学历，3年以上类似工资经验;

2、 具备快速的学习能力，强烈的市场竞争意识，能够承担较强的任务指标压力;

3、 有很强的责任心和进取心，工作认真细致、敬业无畏，勇于接受工作挑战;

4、 较强的商务谈判和独立的市场开拓能力，有渠道开发管理经验者优先考虑;

5、 具有较强的沟通协调、交际推进、组织执行能力及团队合作精神;

**业务拓展主管工作职责篇三**

职责：

1、负责区域投资业务开发，项目拓展和策划(一般一个项目投资2-6亿元);

2、负责编制招投标文件 (能完成可研报告、项目调研报告等);

3、负责编制市场开拓所需文件;

4、负责完成项目考察接待工作(市长、县长级别领导);

5、完成领导安排的其他工作。

任职要求：

1、年龄26-40岁，形象姣好;

2、专科以上学历，经济类或工科类专业，熟悉经济财务知识，了解电力专业;

3、性格坚韧、懂得自我激励，勤奋，自身素养较高;

4、具有出色的沟通、协调、组织能力，灵活应变，商业意识强，善于创造机会，热爱市场营销工作;

5、学习能力强、文笔好;计算机应用软件操作熟练;

6、抗压能力强，能适应出差;

7、三年以上销售或拓展工作经验;有同行业项目拓展经验者优先;

8、如有垃圾焚烧发电行业成功案例，其他条件可适当放宽。

**业务拓展主管工作职责篇四**

职责：

1、组织和监督实施年度市场推广计划;

2、制定公司整体公关策略及危机公关的应对处理;

3、进行市场调研与分析，研究同行、业界发展状况，定期进行市场预测及情报分析，为公司决策提供依据;

4、通过讲座、校园活动、社团讲座活动、沙龙和电话等多种途径，完成销售目标。

5、管理市场团队，并对团队成员和相关部门进行市场培训和指导。

任职资格：

1、具备很强的策划能力，熟悉各类媒体运作方式，有大型市场活动推广成功经验;

2、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;

3、市场营销管理类或相关专业本科以上学历;

4、具备良好的沟通合作技巧及丰富的团队建设经验。

**业务拓展主管工作职责篇五**

职责：

1.参与新项目有关的合同谈判，做好与新项目发展相关单位、政府部门的沟通协调工作，协助领导对外关系的联络沟通;

2.负责对新项目调研、整理、初算的结果进行汇总和投收益评估工作，并形成阶段性可研报告。

3.负责组织收集、整理、分析房地产土地储备市场信息，并适时形成分析报告。

4.负责组织目标项目土地现场考察工作，对当地政府和土地所有者进行联络，并建立良好的关系，了解和掌握相关政策。

5.熟悉项目开发当地政府相关部门的工作流程，积极开展工作。

6.负责组织意向性项目的大市政各专业方案咨询工作。

7.负责组织本部门业务资料的归档管理工作。

8.负责收集行业的相关法律法规、投融资政策。

9.负责组织编制本部门行政办公费用预算，并控制使用情况。

10.协助和配合各部门的工作。

11.完成公司领导交办的其他工作。

任职资格：

1、性格活泼，形象气质佳;

2、房地产相关专业，全日制大专以上学历，具备房地产房地产公司、城市更新公司项目招商拓展岗位三年以上工作经验;

3、熟悉深圳及周边城市更新发展趋势和政府政策，具备深圳各区镇优势人脉资源;

4、良好的职业操守，优秀的项目谈判能力，抗压性强，商机敏感性强。

**业务拓展主管工作职责篇六**

职责：

负责开拓新市场,发展新客户，维护老客户的业务，挖掘客户的最大潜力;

商务合同拟定、谈判和内部流程跟进;

协助完成各类滑冰比赛、活动的招商工作;

积极联系银行、培训机构、学校等企事业单位开展各类活动;

定期对商业冰场市场进行调研，了解其他冰场动向。

任职要求：

大专及以上学历;

性格开朗，良好的沟通和表达能力，学习能力强;

具有敏锐的市场洞察力、开拓能力，较强的组织管理能力，优秀的沟通和谈判能力;

有创新意识，熟悉各种网络推广方式;

有一年以上推广销售经验，有客户资源者优先。

**业务拓展主管工作职责篇七**

职责：

1、 负责重庆各产业项目的落地实施与执行;

2、 负责项目前期简报、立项报告的撰写;

3、 负责建立项目资源库与项目信息管理;

4、 协助部门负责人确保项目按进度回款;

5、 负责各类商务协议的拟定与流程推进;

6、 负责与政府方、投资方的工作联系与日常沟通;

7、 负责供方资源(文旅项目)的建立与各方关系维护;

8、 协助部门负责人完成各部门及项目目标计划的制订，确保阶段工作顺利开展;

9、 领导安排的其他工作。

任职要求：

1、 具备3年及以上工作经验，及1年以上项目经验;

2、 具备文旅(康养)项目或房地产项目的投资拓展经验;

3、 有一定策划能力，具备策划思维，具备较强的分析、解决问题能力，思路清晰;

4、 熟悉文旅类复合项目的开发业务全链条，具备一定项目运营管理能力;

5、 具备优秀的外联与公关能力，具备解决突发事件的能力;

6、 具备较强的写作能力，能独立完成商业类文案的撰写工作;

7、 品行良好、态度端正、为人谦虚;

8、 亲和力较好、认可公司企业文化;

9、 持驾驶证，并有2年以上实际驾龄优先。

**业务拓展主管工作职责篇八**

职责

1、负责商业招商、策划、营销代理项目资源的寻找、筛选、评估、谈判沟通等工作;

2、负责物业全委项目的资源寻找、评估、谈判沟通工作;

3、协助经理完成项目可研报告、市场调研报告及各类项目策划方案报告的编写;

4、推进项目谈判进程和项目进展，编制项目相关方案及文件;

5、协助部门负责人组织公司项目拓展的公关活动，把控重要节点或危机时刻的关系维护;

6、协助部门负责人开展业务拓展、业务跟进、客户协调及客户日常关系维护;

7、协助完成项目所在地城市市场调研，为策划方案提供良好思路。

任职资格

1、大专以上学历，25-40岁;

2、1年以上商业项目投资拓展工作经验，并有成功落地项目经验;

3、拓展能力强，沟通能力强，能适应出差;

4、形象气质佳，注重商务礼仪，出色的社交、沟通技巧和谈判能力;

5、有乙方工作经验，有丰富的招商渠道和营销资源者优先。

**业务拓展主管工作职责篇九**

职责:

1、熟悉同行业相关资讯，对市场熟悉，独立完成物业行业市场调研报告;

2、进行市场调研与分析，研究行业界发展状况，定期进行意向业务的掌握、汇报，与后期跟踪;

3、负责招标信息的收集、整理;

4、负责标书的编写及制作，以及标书的校对、检查工作，成本核算及报价;

5、主动积极地与政府部门、开发商、咨询方等相关单位进行沟通，保持良好的人际关系。

任职资格:

1、从事物业项目的拓展开发工作，熟悉物业管理市场运作及招投标流程，有物业管理标书及管理方案编制经验;

2、有一定的物业管理市场资源，有物业管理行业同岗位经验者优先;

3、思路清晰，具有敏锐的市场洞察力、客户维护和分析能力;

4、积极进取、目标感执行力强，较强的沟通表达能力;

5、具备良好的财务测算基础，对经营数据敏感。

**业务拓展主管工作职责篇十**

职责：

1、根据公司业务需要，定期开展小学、初中、高中、商场、培训机构周边市场推广活动，收集学员信息，发放招生宣传资料，完成公司引流要求;

2、负责业务合作开发与洽谈工作;

3、定期对推广活动的原始数据进行统计、分析，针对校区活动做定期优化，增加流量;

4、负责销售人员的培训以及工作安排。

任职资格

1、统招大专(含)以上学历，1年以上k12教育行业地推主管工作经验，

2、熟悉产品结构调整与产品运作操作，具有发散性思维和创新意识;

3、善于思考，具备良好的应变能力、沟通协调能力和文字组织能力;

4、具有敏锐的洞察力和一定的分析判断能力;

5、积极主动，性格开朗，能够建立较为广泛的行业内人脉关系

**业务拓展主管工作职责篇十一**

职责：

1、负责大区内自营店面和加盟商的拓展及开业跟进，商场&客户关系维护、商务谈判，合同管理等;

2、指导加盟商管理其店铺的陈列、货品、营运流程、在职培训以及其他运营相关事项;

3、掌握市场信息，收集竞争品牌商品与销售策略并及时反馈竞品信息收集，所辖区域零售商场活动及促销活动的监控与审核;

4、通过数据分析，协助加盟商提升各项销售数据，整合内外部资源协助加盟商实现销售业绩目标;

5、建设并逐步提高所辖大区内公司品牌的影响力及知名度;

维护加盟商与公司的关系，提升加盟商对公司认可度;

6、对区域加盟商的服务质量进行巡检及管理，提升服务品质;

任职资格：

1、2年以上品牌服装商品零售行业客户开发、招商、加盟管理工作经验;

2、较强的沟通交际能力、商务谈判能力;

3、具备良好的品质及职业操守，能承受较大的工作压力并适应出差。

**业务拓展主管工作职责篇十二**

职责：

1.负责公司牛杂品牌，对市场进行预估，制定市场拓展计划，进行市场调研、门店选址等事宜;

2.拟定出店面选址备选对象，进行研究分析，分析市场调查报告;

3.负责店面相关商业谈判，主导推动从立项到开店各项拓展工作;

4.按计划完成新门店房屋租赁产权关系的清理及审核，房屋租赁合同谈判、报审、签订;

5.督导新门店工程装修及相关证件办理的跟进;

6.确保店铺拓展开发开店等所有流程顺利执行，直至店铺开幕。

任职要求：

1.大专及以上学历，具有餐饮门店拓展经验、熟悉合同法规、房产法规和装修工程工艺者优先;

2. 具备调研及数据分析能力，熟悉华中区域行业的市场状况;

3.具有敏锐洞察力和良好商务沟通能力与谈判技巧，熟悉商业操作模式及合同条件;

4.能适应出差，具有团队精神，强烈的进取心与高度的工作热情。

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