# 最新电商营销总监的岗位职责(十三篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-08-27

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧电商营销总监的岗位职责篇一熟悉各电商网站内外运营环境、交易规则及后台操作流程;统管店...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**电商营销总监的岗位职责篇一**

熟悉各电商网站内外运营环境、交易规则及后台操作流程;

统管店铺整体运营，能够制定各种运营策略、并有效执行;

能够熟悉运用各种电商营销推广手段(如直通车、淘客、淘江湖、卖霸、京东、租赁、钻石展位等);

负责网店的日常运营，活动策划，持续优化店铺数据，提升客户体验;

统计和观察店铺后台数据，对店铺的ip、pv、销量、跳出率、地域分布、转化率等数据进行分析汇总，规划店铺优化方案，提高展现、流量、转化率等;

进行数据监测、分析与管理、对竞争型数据进行采集和评估，建立有对比性的信息库，优化店铺运营方案，提升转化率和roi;

其他电商店铺相关工作。

任职要求：

精通淘宝天猫等电商平台的推广和营销规则，精通钻展、直通车等推广工具;

有丰富的淘宝天猫等大型网络店铺的运营策划经验;

熟悉各个平台销售渠道，善于分析数据，并提出有效的优化方案;

2年以上工作经验，并有一年以上独立运营电商店铺的经验;

**电商营销总监的岗位职责篇二**

职责：

1、 全权负责公司天猫商城店铺、京东商城店铺等平台的整体规划、品牌建设和日常运营管理;

2、制订年度、月度运营方案，包括产品、页面、活动及广告投放、活动档期等规划，编制相关计划和预算，提前与团队成员沟通达成共识;根据各月执行情况不断调整优化，监督公司整体营销实施情况，完成销售目标;

3、对店铺的ip、pv、uv、销量、转化率、回购率、roi、客单价等专业数据进行分析，并做好竞争对手的数据的采集、评估与分析，研究淘内淘外新的营销手段，及时调整营销策略与内容;

4、能独立完成各大平台官方活动等各类大型促销活动的筹备、策划、执行、后期效果评估及关联产品的营销策划，给出切实可行的营销方案，协调活动前、中、后重点事项的沟通衔接;

5、根据计划需求，跟进并协调与公司内部商品规划、视觉设计、仓储、客服等部门工作关系，优化业务流程，提高运营销售效率，保证销售计划顺利开展;

6、负责店铺人员的日常管理日常工作，合理设置部门组织结构和岗位，建立明确、可衡量、有效的激励考核指标，培训、发展优秀的运营队伍;

7、完成总经理下达的工作任务。

任职要求：

1、5年以上天猫商城店铺、京东商城店铺等电商平台运营管理经验;

2、熟悉淘宝、天猫的运营和赢利模式，理解电子商务各种支付手段，精通淘宝天猫营销规则，熟练应用淘宝网各种营销工具及推广方式，熟悉seo技术，了解淘宝网会员的购物习惯和购物心理;

3、具有较强的运营团队管理能力，专长于店铺战略规划、宣传推广、日常运营管理等方面;善于活动策划(能够统筹活动全过程)及打造爆款，必须要有成功案例;

4、对微博、微信、sns等站外新型营销手段有独到的见解;

5、有强烈的责任感和敬业态度，态度积极，个性开朗，有良好的沟通能力和团队协作精神;统筹能力和条理性强，擅于组织并协调相关资源。

**电商营销总监的岗位职责篇三**

职责：

一、制定计划：

1.依据公司下达的销售目标制定全年的运营计划，分解成可执行落地的季度、月度、周、日目标。

2.结合整体运营规划提出推广方案需求计划，并监督推广方案落地执行。

3.结合整体运营规划提出营销方案需求计划，并监督营销方案落地执行。

二、对外协调：

1.对接平台小二，匹配店铺发展资源，紧密结合共同发展。

2.对接同行联合活动，对接异业联盟活动。

三、店铺运营：

1.制定日销与活动销售计划，分解销量完成计划。

2.确定活动资源与排期，规划货品与活动节奏。

3.梳理总结各项数据指标，不断优化提升销售指标和品牌传播影响力。

4.管理跟进商品的品类管理、价格管理、库存管理、利润控制和促销策划等。

5.结合前端市场分析和消费需求，提出页面视觉效果和文案提升方案。

6.负责同行店铺各项动态和自我店铺整体状况的监测，对接协同部门做好调整和优化。

四、人员管理：协调分配部门成员工作，负责对部门人员进行专业培训，促进团队发展。

五、临时工作：制定绩效激励方案，完成领导安排、交办的临时性工作。

任职要求：

1、大专以上学历，5年相关岗位经验;业绩情况过亿;有带领团队的经验;

2、熟悉3c类产品特性及市场特点，有丰富的相关品类运营经验相关行业经验;

3、精通网络数据分析，具备较强的逻辑思维、调研及数据分析能力;

4、对消费者行为数据敏感，能根据数据变化不断优化达到理想效果相关行业经验;

5、较强的创新和执行力，快速应对互联网实时变化的能力相关行业经验;

6、具有较强的产品、用户心理分析的能力;

**电商营销总监的岗位职责篇四**

职责：

1、策划推进公司运营战略、流程与计划，组织协调公司各部门执行、实现公司的运营目标;

2、制定部门运营指标、年度发展计划，推动并确保营业指标的顺利完成;

3、负责市场渠道的规划、拓展，运用多种渠道带领市场团队实现公司整体的销售目标;

4、组织策划并审定产品、市场推广、媒体运营、市场研究等市场活动的策略、推广方案、相关预算，组织、整合相关资源推动方案的实施并监督实施效果，提高网站与企业的知名度和美誉度;

5、管理、培养部门员工，建设和发展优秀的运营团队。

任职资格

1、本科以上学历，电子商务、营销相关专业;

2、具有团队的整体运营工作经验及成功案例，相同岗位任职经验三年以上;

3、精通网络数据分析，具备较强的逻辑思维、调研及数据分析能力;

4、很强的团队管理能，以结果为导向，有团队合作精神，顾全大局，有责任心、进取心，能积极配合公司策略的规划调整及实施;

**电商营销总监的岗位职责篇五**

职责：

1、熟悉店铺运营及平台运营规则、流程，具有较强的组织能力、沟通能力及表达能力;

2、对电商平台运营工作从实践到理论有一定的经验和积累，有直接的线上推广/营销活动策划及实施经验。

3、具备良好数据收集和分析能力，能及时进行平台运营策略的优化。

4、责任心强、重视团队合作，同时具有良好的项目执行能力、沟通协调能力，抗压性强。

5、制定网络的推广计划及营销计划，不断提升改进网站功能及运营流程;

6、 具有电子商务平台包括b2b/b2c直接负责运营计划、实施执行的实际工作经验。

7、有创业激情及责任感，具备独立产品规划与运营能力，熟悉市场分析、市场定位及产品设计规划;

任职要求：

1、五年以上大型互联网、电子商务公司网站运营经验;

2、精通网站运营，有实际网络策划运营成功案例，具有丰富的市场策划、营销推广工作经验;

3、对互联网有深刻的理解，并对其发展及其趋势有较深入的认知;

4、思维活跃、具备创造性思维及逻辑思维能力;

5、具有较强的产品、用户心理分析的能力与看法，对市场发展方向和动态有较强的分析能力，了解网站用户的服务需求，能够根据需求与市场变化迅速做出回应;

6、具备服装、快消品、化妆品、食品等行业背景经历。

**电商营销总监的岗位职责篇六**

职责：

1、根据公司的战略目标，负责公司电商业务的战略规划，并推动规划落地，实现电商业务的快速发展;

2、负责电商项目的整体运营、管理和推广，完成业绩指标;

3、负责现有各平台管理，整合各渠道资源，新渠道的拓展开发方案制定、业务洽谈等;

4、负责相关数据监控与分析，根据市场动态、数据走向、平台发展趋势等信息，及时有效引导店铺跟上最新电商节奏，确保店铺的市场占有率;

5、负责运营管理体系的建立与完善，包括商品管理、运营管理、客户管理等，通过标准化体系建设，实现人员分工、工作效率、资源分配等合理化，确保经营指标的实现;

6、负责搜集、整理市场和行业信息，客户意见和建议，分析总结竞争对手，提出活动策划、定位和价格等调整建议，并组织相关部门沟通，及时完善和改进服务;

7、负责公司现有品牌统一、达能等中高端品牌运营管理。

任职要求：

1、熟悉电商的运行管理模式，有3年以上快消品(食品)行业管理经验优先;

2、熟悉网店运营，各种营销工具，精通网络推广;

3、能适应出差，有大型电商公司运营高层管理经验优先，

4、男女不限，本科学历及以上，条件优秀者大专学历也可。

**电商营销总监的岗位职责篇七**

职责：

1、负责全网营销的整体规划，天猫旗舰店、京东店铺日常运营及成本控制，完成公司制定的业绩目标、毛利率指标及费用控制目标;

2、负责天猫旗舰店、京东的日常推广项目，旺铺、店铺与标题关键字策略、橱窗推荐、社区论坛、搜索引擎营销、淘宝直通车、淘宝客等，并配合店铺自身的各类营销推广;

3、负责线上活动策划及推广方案，监督执行，以及活动后期数据统计，提供效果分析报告;

4、负责上下架商品、管理在线客服，解决售后疑难问题等;

5、网店的营销管理，包括网店流量、订单等效果数据研究等;

6、分析每日营运情况，统计数据，发掘隐含的内在问题，有针对性的提出解决方案;

7、针对顾客、市场、购买过程中的问题及时作出调整;

8、每周汇总运营报表数据，按时向领导汇报。

任职要求：

1、年龄25岁~35岁，大专以上学历，新闻、广告、市场营销、电子商务等相关专业，5年以上化妆品电商营销管理工作经验;

2、熟悉淘宝等网店平台操作及推广模式，能制定相关计划，独立完成淘宝平台的产品管理流程。具有较强的数据分析能力，提高店铺点击率和浏览量，完成店铺销售目标;

3、熟悉电子商务平台，特别是淘宝网的操作和其他各种营销工具的使用;

4、能够根据淘宝网络市场不定期策划天猫商城营销活动，以及策划其他相应活动广告;

5、具备一流的执行力，良好的学习能力、沟通能力和领悟能力;

6、具有良好的团队合作意识，耐心、诚恳、强烈的责任心和积极主动的工作态度;

7、有一定的团队管理经验，能够充分调动员工积极性和创造性，提高工作效率;

8、性格开朗，责任心强，为人诚信正直，有耐心，能够以愉悦的态度为客户提供优质服务。

**电商营销总监的岗位职责篇八**

1、参与制定年、季、月度及节假日推广方案和平台活动的督导、执行;监督并执行公司各项规划和计划的实施。包括各项管理制度的制定及推行。

2、协调公司内部的运作实施，运营数据的监控分析及后台数据管理，定期分析总结，预测以及调整运营方式。并完成品牌、产品推广的效果评估，提出改进方案，达成目标。

3、根据店铺页面风格，协调设计广告图片方向，保证广告图片的点击率和转化率，提升产品在淘宝/天猫搜索相关性排名;

4、对网上店铺的ip、pv、销量、跳出率、地域分布、转化率等做出专业的数据分析，及时对店铺细节进行改进;并做好竞争对手网站的数据的采集、评估与分析;

5、熟悉电子商务网站(例如天猫、京东、淘宝等)操作模式、负责组织和建立电商运营服务团队，并对团队进行日常管理、培训、考核、团队制度建设等各方面工作的安排。;

6、根据业务发展需要，合理设置部门组织架构和岗位，合理配置人力资源，提高部门工作效率，优化业务流程。协调组织带领团队工作(运营店长、平面美工、淘宝客服等)。

7、全面配合总经理工作，完成公司销售额和利润指标。

**电商营销总监的岗位职责篇九**

职责：

1，负责本品牌在天猫，京东等线上商城的搭建和推广。负责网络营销及推广的方案制定并实施，完成店铺销售目标。

2，负责线上商城的商品管理，包括各平台店铺商品上下架及商品日常权重优化(包括上线、上下架、库存调配工作)。

3，店铺中单品的流量数据、交易数据、推广数量、产品及客户管理等多维度进行销售分析，不断的调整策略，保证爆款的推广营销指标的达成。

4，定期分析用户数据，根据用户交易数据、市场热度等维度调整商城展示与扩展品类。

5，监测同行业运营情况及市场最新动态，发掘新的商机或商品。

任职资格

1，本科以上学历，电子商务等相关专业，有三年以上的电商平台(天猫)运营经验。

2，具有较好的策划、沟通、逻辑思维能力，有一定文字功底。

3，思路清晰，具有较强的数据分析能力，制定店铺发展方向及推广营销计划，完成阶段的任务指标。

4，熟悉各平台搜索规则;较强的逻辑思维及数据分析能力;提高转化率。

5，为人谦逊，有强烈的学习动机，善于分析。

**电商营销总监的岗位职责篇十**

职责：

1、规划品牌电子商务渠道布局，负责线上平台(天猫/淘宝/京东等)的运营管理;

2、负责线上平台(天猫/淘宝/京东等)的整体规划、营销、推广、客户关系管理等系统经营性工作;

3、指定店铺整体运营及推广策略，提高店铺点击率、浏览量和转化率;

4、熟练运用各种推广工具制定推广方案并完成业绩目标;

5、负责线上平台分析流量数据，协调各部门对店铺页面进行调整改版等;

6、制定周期店铺推广预算，策划、执行店铺促销活动方案，配合官方相关营销活动，完成预期销售目标;

7、有效激励团队，完成公司制定的各项业务指标。

任职要求：

1、大专以上学历，有服装行业运营经验;

2、5年以上网店运营经理/总监经验，网络推广经验丰富，能独立运营店铺;

3、熟悉天猫后台流程、规划、交易规则，能及时把握新规则，给出应对方案;

4、善于网络营销推广管理与策划，对促进网店销量提升有方法论;

5、具备敏锐的市场洞察力，能够预判趋势;对数据敏感，结果导向;

6、具有优秀的行业敏感度和需求整理能力、沟通协调能力营策划，风险评估; 熟悉淘宝规则;

7、具备良好的计划能力、指导能力、决策能力，较强的综合协调能力和组织管理能力。

**电商营销总监的岗位职责篇十一**

职责：

1、全面负责电子商务平台的总体运营及管理，制定平台营销推广方案，安排产品销售、制单、发货、售后等营销工作;

2、监控平台数据：营销数据、交易数据、店铺排名;

3、统筹部门工作，推进店铺营销活动，保证店铺的正常运作;

4、利用各种营销工具，软文、外站链接、论坛等推广方式，提升平台关注度;

5、监测店铺的运营水平，制定标准作业流程及跟踪执行;

6、跟踪平台的交易、运作规则，市场环境和竞争对手，及时调整平台运营;

7、带领和管理团队成员，保证团队之间有效沟通，完成销售业绩目标。

任职要求：

1、大专以上学历，电子商务等相关专业毕业;

2、5年以上电商行业经验，精通淘宝、天猫、1号店、阿里巴巴等电商平台，并有成功运营经验、案例;

3、精通各电商平台商品排序、网店评分、店铺运营等各种操作规则，对店铺促销活动有较强的策划与组织能力;

4、精通网上交易平台运作方式及推广方式，擅长互联网营销策划和推广;

5、对电子商务现状有清晰的认识，对电子商务运作模式有深刻的理解，精通网络营销;

6、具备良好的市场分析、客户分析能力以及优秀的资源整合能力和业务推进能力。

**电商营销总监的岗位职责篇十二**

职责：

1、负责电商平台发展战略以及品牌建设规划，参与制定电商年度经营目标、费用预算及月度计划(销售额、成交转化率、广告投入、利润率等);

2、负责公司电商团队流程完善及日常管理;

3、负责电商平台的管理和运营模式的完善，负责监管各类推广活动方案的制定、申报、争取、策划和实施;

4、对公司产品的品牌推广活动进行效果评估和渠道的对接，建立专业的数据分析模板和流程; 策划营销推广、促销活动计划、会员管理计划、客户服务体验提升计划等，

5、分析并把握各种类型的客户需求，针对客户需求开展网站优化调整，规划产品组合;

6、负责电商团队管理和人员的培训、指导，完成部门业绩指标并接受公司kpi考核。

职位要求：

1、电子商务、市场营销、互联网推广策划等相关专业本科及以上学历;熟悉天猫、京东等平台的运营操作;

2、5年以上相关工作经验，3年以上管理工作经验;有成功的品牌策划案例及推广、实施经验;有食品和母婴行业相关经验尤佳。

3、熟悉电子商务市场状况和运营规则，具备敏锐的市场洞察力，具有相关产品知识;

4、熟悉运营财务结算流程及相关执行、评估体系;

5、较强的沟通能力、团队培训和管理能力

**电商营销总监的岗位职责篇十三**

职责：

1、负责制定运营部的运营目标，规划，产品定位，媒体宣传，市场推广，渠道建设和客户服务的整体战略、布局;

2、全面把控和管理运营电商部人员培养，考核方面的工作;

3、根据用户及业绩的增长指标，对活动效果做分析总结，并根据市场趋势不断创新，丰富活动构架;

4、手机行业竞品动态及信息，及时调整优化活动运营方案;

5、负责电商运营团队建设，根据需求完善团队，辅导与管理团队，提高团队战斗力;

6、根据公司要求完成运营任务及业务绩效目标。

任职要求：

1、大专以上学历，3-5年以上电商运营管理相关工作;

2、具备独立产品规划与运营能力，熟悉市场分析，定位，产品设计规划及实施运营;

3、具备良好的沟通、高度敬业与团队合作精神，有责任心和团队意识;

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