**吉林省金冠电气股份有限公司**



**社会招聘**

**岗位职责**

**金冠电气**

**人力资源部**

**大客户经理（大区经理）**

1. **岗位要求**
	1. 大专以上学历，具有良好的心理素质和沟通能力，且对销售工作充满兴趣。
	2. 具备一定的数据分析能力，针对各类市场或销售的数据能够进行详细分析。
	3. 具备一定的电气行业销售经验，拥有高低压开关销售经验者优先录用。
2. **岗位职责**
	1. 寻找潜在客户，建立准客户信息群，分析准客户的产品需求并进行竞争对手分析。
	2. 搜集市场信息和用户反馈意见，对于市场信息能够进行筛选和分析，对于用户反馈意见能够给予公司合理化建议。
	3. 协助团队负责人完成各类销售工作，熟悉与产品相关的技术要求及参数。
	4. 与团队成员协作完成国网公司或能源项目管理工作。
	5. 积极宣传公司品牌，树立并维护公司形象。
	6. 配合公司各行业市场发展规划制定所管辖区域营销计划制订、销售目标跟进落实。负责所辖区域的人员管理，费用管理、销售资源管理，确保所辖区域的市场稳定和营销计划及销售目标的有效实施。督导所辖各地区完成销售目标。
	7. 参与公司行业市场销售战略、市场营销策略的制定，执行公司营销策略并对所辖区域市场策略执行情况进行跟踪落地实施。
	8. 制定本区域营销计划、分解销售目标。并对各区域经理进行销售目标的量化考核。
	9. 提供市场趋势、需求变化、竞争对手和客户反馈的准确信息，为各行业市场制定销售策略及营销计划提供支持。
	10. 负责建立和健全所辖区域的销售管理制度，督导公司的销售政策落实，各项制度的贯彻执行，对所辖区域人员管理及公司各项制度制度执行情况负责。
	11. 负责所辖区域的市场业务管理，全力配合高级大客户经理整体工作部署及推进，保证销售任务指标的顺利达成。
	12. 领导分配其他工作任务。