|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 职位 | 人数 | 相关要求 |
| 区域经理、渠道拓展及招商 | 68 | 1、大专以上学历，市场营销类或者其它管理类专业；男女不限；2、完成当月业绩指标； 3、负责所属省区空白市场的开拓； 4、负责自主开拓的经销商及直供客户日常客情维护； 5、负责已开拓经销商及直供客户日常需求对接和支持协调工作； 6、负责新品渠道、新零售店面招商和样板市场打造工作； |
| 新零售店面服务及支持 | 45 | 1、大专及以上学历，市场营销等相关专业；男女不限；12.服务全国经销商及新零售网络； 3.负责建立和完善新零售销售体系，制定新零售店面工作计划和销售任务 ；4.与相关部门一起开展各类新零售门店销售活动，监督销售活动的覆盖和执行； 5. 对新零售店面组织新品培训，制定年度终端培训标准; 6.搭建培训体系,负责提升陈列培训、督导新零售店面业务技能; 7. 适应全国出差； |
| 国际业务拓展 | 5 | 1、大学本科及以上学历，国际贸易与经济.英语类.；具备优秀的英文表达能力；男女不限；2、负责开发国际贸易业务，完成业务的洽谈.签约和风险控制，完成进出口业务指标； 3、分析研究外贸市场行情.开发贸易市场销售渠道； 4、负责参加各类展会了解国内外市场动态，分析市场动向，特点和发展趋势，制定部门发展计划和方向； 5.组织对国外客户进行产品培训； 6.代表公司参加国内外展览会； |
| 工程渠道拓展 | 5 | 1、有工程渠道管理工作经验者优先 ；男女不限；2、通过对现有工程客户的管理维护，新工程客户的开发建设达成公司销售任务； 3、负责开发学校、医院、政府项目、房地产等工程类客户，提升工程板块销量； 4、负责工程渠道客户信息的收集，并制定具体的市场开拓方案； 5、具备专业的产品知识，销售技巧和沟通能力， |
| 综合商务支持 | 11 | 1、大专及以上学历, 贸易、商务、会务等相关专业毕业; 男女不限；2、做好与销售有关的接单、出单、发货、跟踪交付、对账等工作； 3、各品类产品的数据整理与分析； 4、各大区销售出库、销售回款台账每日更新； 5、商务合同流程跟进及归档、所有销售客户发票管理、费用类发票管理、员工报销、绩效考核管理、人员招聘、工资发放、行政服务、质量售后投诉台账整理、需求计划整理等； 6、授权管理与证书制作、公众号维护、抖音、微博等日常管理与维护、市场信息收集、对外宣传、展会、400客服电话维护&客服系统小程序维护等； |
| 产品研发&精板技术服务 | 6 | 1、大专以上学历；男女不限；1、负责处理客户投诉； 2、负责解决产品使用中的质量问题； 3、负责指导客户操作； 4、负责公司新品调研及研发； 5、整理和分析售后服务过程中反馈的数据和信息，并不定期总结产品售后数据，为公司提升产品品质做参考依据;  |
| 事业部储备干部 | 2 | 1、形象好气质佳，普通话标准，男女不限；2､拓展及维护当地市场,管理并参加到一线销售,实现销售目标; 3､收集市场资料,制定销售方案,维护产品在行业中的市场定位,准时获得市场反馈; 4､负责所属区域的产品推广和销售, 5､制定销售订单及费用预算,把握销售成本,提高销售利润; 6､建立､维护终端客情关系,以维护企业形象; 7､参加到公司组织的会议或组织的培训,对导购人员进行管理及定期培训 |