

## 市场销售部销售经理-岗位说明书

<b>基本信息:</b>	
岗位名称: 销售经理	所属部门: 市场销售部
岗位级别: M10-M11	直接上级: 市场销售部部门经理
辖员人数: /	编制日期: 2022年7月26日
<b>工作职责:</b>	
1. 负责建立健全公司市场销售的相关制度和体系, 协助所属单位完善市场销售体系制度建设。	
2. 负责组织开展区域市场调研, 收集市场信息, 分析市场动向、特点和发展趋势, 形成具体材料为开展市场销售提供参考。	
3. 负责组织编制华北分公司市场销售计划和专项规划, 包括年、季、月度等阶段性销售计划, 跟进所属单位销售计划执行情况, 指导和监督所属单位按计划执行, 提出提高计划执行率的销售措施和方案。	
4. 负责华北分公司销售预算编制与费用控制, 指导所属单位开展销售预算编制工作。	
5. 协调和推进华北区域市场销售落实工作, 制定合理可行的区域市场开拓方案、营销计划和销售策略。	
6. 负责管理华北分公司销售定价工作, 指导和监督所属单位定价管理、策略执行等工作。	
7. 协调推进华北分公司及所属单位在海油商城、上海石油天然气交易中心等平台开展市场销售、营销策划、运行管理等工作。	
8. 负责客户开发与维护工作的标准化建设, 建立科学、系统的客户管理体系, 与客户建立良好的合作关系, 开发和维护重点客户及战略客户, 参与重要合同的谈判工作。	
9. 负责做好与上级单位对应部门沟通协调, 本部及所属单位销售业务的指导、协调、服务、考核工作。	
10. 完成领导交办的其他工作。	
<b>任职条件:</b>	
1. 学历要求	具有大学本科及以上文化程度。
2. 专业要求	石油天然气、能源化工、经济管理等相关专业。
3. 工作经验要求	具有3年以上工作经验, 且在下一层级岗位工作满1年。
4. 知识技能要求	熟悉国家能源政策和天然气产业发展规划, 掌握天然气基本知识, 了解海洋石油、气电集团和华北分公司板块业务情况; 具备LNG行业市场销售经验; 掌握满足工作需要相关能力。
5. 素质能力要求	品行端正, 勤于学习, 爱岗敬业, 做事踏实, 工作细心严谨, 具有奉献精神, 良好的沟通和组织协调能力, 较强的语言和文字表达能力。
6. 其它要求	善于沟通, 团队意识强, 具备一定的团队管理能力, 有责任心、创造力、主动性和自我激励, 努力工作并能承受一定的工作压力。