

# 市场销售部经理岗位说明书

基本信息：	
岗位名称：市场销售部经理	所属部门：河北销售分公司市场销售部
岗位级别：M11-M12	直接上级：河北销售分公司分管领导
辖员人数：7	编制日期：2023年3月27日
工作职责：	
1. 负责组织收集销售区域内与天然气业务相关的政策、资料、信息，并进行整理和分析（包括但不限于行业资讯、产业政策、替代能源发展及价格走势，竞争对手等）。组织编纂公司阶段性发展规划、年度销售政策、月度或临时销售政策等，报领导机构审批后组织实施。	
2. 负责销售区域内天然气、LNG 的市场开发和销售任务的落实，组织落实拟定并获批的市场开发方案，年度销售政策、应急销售策略、年度销售指标，积极开展天然气利用推广及宣传工作。	
3. 负责对区域内加注终端进行摸排和筛选，完成初步审核后交终端开发部开展进一步合作。	
4. 负责公司辖区用户年度、月度滚动销售计划的制定、执行、调度等协调管理工作。	
5. 负责市场与销售费用预算编制与费用控制。	
6. 负责组织本部门天然气销售相关的货物流向跟踪，月度、年度对账，应收账款跟踪、协调及相关资料的存档工作。	
7. 负责组织区域内客户信息的收集，资质审查，定期客户走访和维护工作。	
8. 负责部门内部管理，部门员工工作指导、培训等。	
9. 完成领导交办的其它工作。	
任职条件：	
1. 学历要求	具有大学本科及以上文化程度。
2. 专业要求	石油化工、理工、经济和管理类专业。
3. 工作经验要求	具有 5 年及以上工作经验且下一层级岗位工作经验 1 年。
4. 知识技能要求	熟悉掌握天然气、LNG 利用基本知识；能熟练的运用 office 等办公室应用软件。
5. 素质能力要求	具有较强的政治力、思维能力、判断力、社交能力；具有较强的口头表达和文字组织能力；工作积极主动，有敬业精神，能如期完成任务；思路清晰，能抓工作重点，有较强的计划性；有协作精神，使工作有效开展。
6. 其它要求	中共党员优先，特别优秀人才可适当放宽任职资格条件。