职位说明书

一、职位基础资料

职位名称	业务拓展经理	所属部门	Marketing 市场部
职位级别		定编人数	
直接上级	销售总监	薪资等级	
岗位编制及安排			

二、职位职责

1、职责概要

-识别并开发中国区和全球战略客户，达成销售业绩；
-与相关团队配合为客户提供解决方案，满足客户需求；
-积极销售新的产品及服务；
-积极开发合作伙伴；

2、工作内容

1.客户开发
和检验、验货、审核以及客服团队一起准备计划书并负责向客户讲解。
了解客户的需求并传达给技术团队。
根据客户要求编写内部操作指引。
根据需要协调公司内部资源
2.客户维护、管理
定期和客户，技术团队检讨业务状况。
监控业务运行状况并和技术团队一起制定改善措施。
发掘新的业务机会
3.客户发掘
从市场发掘潜在客户（包括 LINKEDIN,微信，论坛，拜访客户等）
向潜在客户介绍 Leverage Limited 的服务
4.业务模式的开发
研究行业、市场需求和动态。
开发新的业务模式
5.业务推广资料文案
针对公司业务特性，编制和发布相应的业务介绍
优化网络推广媒体信息
6.管理业务团队人员绩效

五、工作联系

1、上向联系：销售总监

2、横向联系：各部门相关人员、第三方服务机构、外来访客
3、下向联系：业务专员

四、工作设备

电脑、一般办公设备。

五、工作环境

办公室。

六、任职条件

1、年龄：	28—45 岁	2、性别：	不限
3、教育程度：	大专及以上	4、专业：	不限
5、基本技能和素质： （1）工作积极主动、细致认真、谨慎细心、责任心强； （2）具有较好的人际沟通、协调能力、团队意识； （3）熟练使用网络推广平台，如领英、微信公众号 （4）熟练操作办公自动化软件及简单的制图软件 （5）英语口语和书写能力俱佳			
6、工作经验： 具有 3 年以上业务开发的工作经验和至少 2 年以上管理岗位经验			
7、特别资格要求：			

七、职业发展

可晋升职位	销售总监→副总经理
可转换职位	业务拓展经理（其他功能和业务类型）