

# 某企业公司工作说明书

## 一、岗位资料

岗位名称：营销总部经理 岗位编号：\_\_\_\_\_

岗位人数： 1 职位等级：\_\_\_\_\_

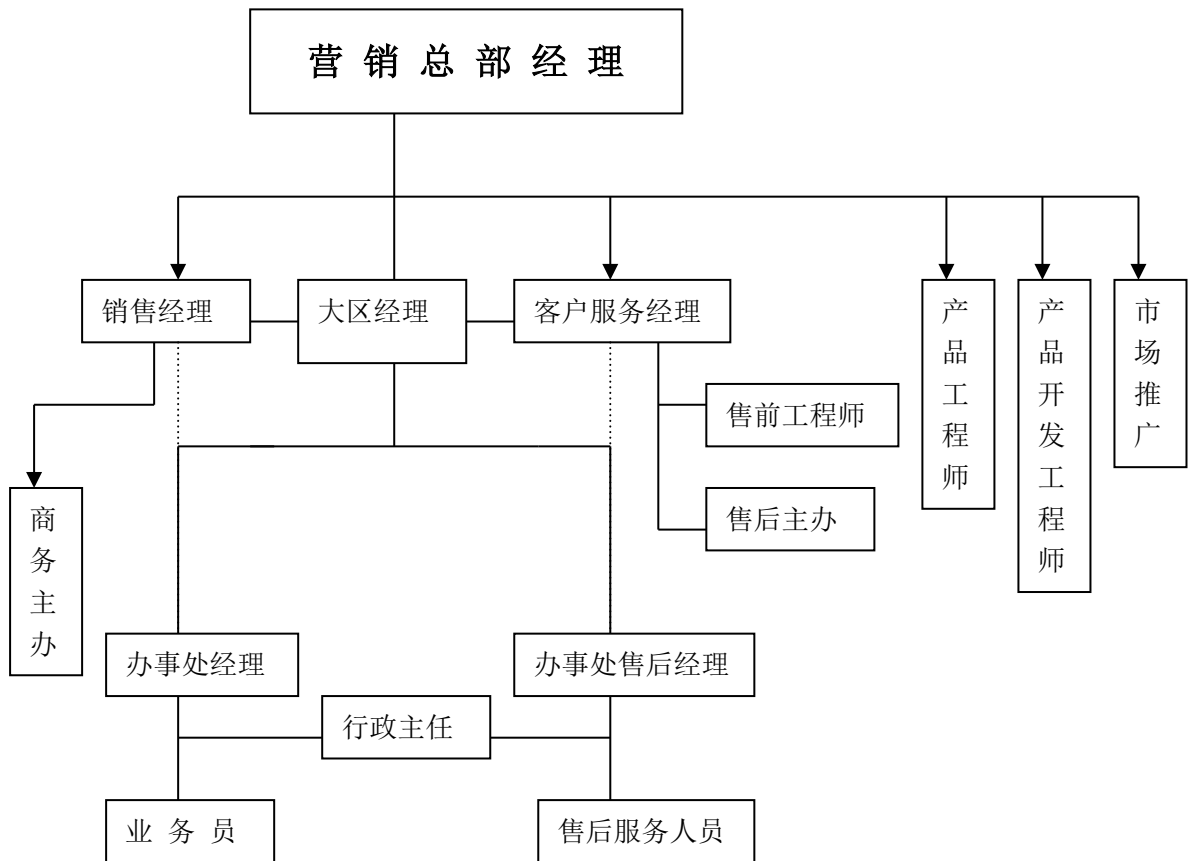
所属部门/科室： 营销总部 直属上司职位： 总经理

临时替代岗位： 销售经理、客户服务部经理

可轮调岗位：\_\_\_\_\_

可升迁岗位：\_\_\_\_\_

## 二、岗位在组织中的位置



## 三、汇报程序及督导范围

直接汇报对象： 总经理

直接督导 6 个岗位，共 人

间接督导 个岗位，共 人

## 四、岗位职责：

- 1、参与公司经营策略制订
- 2、组织制订长中期市场营销策略
- 3、组织市场运营机制建立
- 4、组织制订产品策略
- 5、对直接下属进行考核，并督导下属制订并执行绩效改善计划
- 6、年度营销目标和计划制订、分配
- 7、组织制订部门营运管理制度及程序
- 8、参与市场营运用费用预算

9、控制营运成本

10、组织制订本部门培训计划及实施

## 五、权限范围

- 市场营运稽核权
- 市场营运用费用规划、审批权
- 营销组织建设规划权
- 部门人事任免建议权
- 考核权

## 六、使用设备：

电脑

## 七、任用资格

受教育程度： 大学 年龄： 30 岁以上

经验： 五年以上市场营销管理经验，有丰富的品牌管理经验，规划能力强

基本技能： 市场稽核、培训技能

基本素质： 高度的责任心、极强的沟通、协调能力、敏锐的洞察力

特殊要求： EQ 高

## 八、业务接触对象

公司外（部门外）： 、协作单位、客户

公司内（部门内）： 各部门

## 九、绩效考核标准

营销总部经理关键业绩指标考核表

关键业绩指标	要求目标				绩效	远超目标	超过目标	达到目标	未达目标	权重	得分
	月度	季度	半年	年度		(100-90分)	(90-70分)	(70-60分)	(60-0分)		
销额完成率	100%	100%	100%	100%						15%	
销量完成率	100%	100%	100%	100%						15%	
产品组合完成率		100%	100%	100%						5%	
回款率		85%	95%	99%						30%	

利润率	1.78%	1.78%	1.78%	1.78%						8%	
新行业拓展率		≥35%	≥35%	≥35%						6%	
新客户拓展率	≥50%	≥50%	≥50%	≥50%						3%	
销售预测准确率	≥70%	≥70%	≥70%	≥70%						5%	
费用率	0.35%	0.35%	0.35%	0.35%						8%	
客户投诉次数	0	0	1	2						2%	
投诉处理满意率	100%	100%	100%	100%						2%	
报表上交及时准确率	100%	100%	100%	100%						3%	

撰写人 \_\_\_\_\_ 初审人 \_\_\_\_\_ 核准人 \_\_\_\_\_ 日期 \_\_\_\_\_