

# 营销公司

## 1、副总经理

第一部分 岗位基本信息			
岗位	副总经理	定编	1人
直接上级	总经理	直接下级	
第二部分 职责综述			
职责综述	<p><b>一、公司整体规划</b></p> <p>1、协助总经理实施并完成公司年度工作计划。</p> <p>2、参与编制公司各项规章制度、实施细则及操作流程。</p> <p><b>二、市场调研</b></p> <p>1、参与市场营销整体布局及区域市场调研工作。</p> <p>2、指导下属员工开展产品市场调查及竞争对手调研，实施产品市场预测并制定产品营销策略。</p> <p><b>三、采购管理</b></p> <p>1、按照集团、公司当年经营计划，统筹制定集团大宗商品、生产原料采购方针与政策、采购计划及预算，并结合市场价格变化，实施采购计划动态管理。</p> <p>2、利用各种渠道与方式进行供应商优选，综合运用各种谈判技巧，针对采购价格、物品品质、交货方式、运输方式等事项，组织开展采购谈判。</p> <p>3、定期开展采购活动实施效果评估分析工作，并指导下属员工形成相关报告，为后续采购实施提供决策依据。</p> <p>4、统筹制定并执行供应商管理政策，建立供应商档案，对供应商进行分级分类管理、定期评估与考核工作。</p> <p>5、组织编制招标采购管理制度，组织开展集团除外部中介服务（会计类、法律类等中介机构）外内部招标及公开招标工作。</p> <p><b>四、销售实施</b></p> <p>1、结合集团、公司年度经营计划及市场环境变化，协助总经理制定当年销售计划、策略、政策及费用预算，并拟定当年度产品定价策略。</p> <p>2、按照当年销售计划，落实集团各类产品销售渠道的开拓、管理及维护工作。</p> <p>3、结合当年销售计划，指导下属员工开展集团各类产品线上与</p>		

	<p>线下销售工作。</p> <p><b>五、售后管理</b></p> <p>1、指导下属员工开展集团产品售后管理工作。</p> <p><b>六、产品品牌管理</b></p> <p>1、制定集团产品的品牌定位、发展策略及广告策略，并组织策划实施相关活动。</p> <p><b>七、公司内部管理</b></p> <p>1、落实本公司及本专业线条人员进行业务培训和交流，提高其业务能力和管理水平。</p> <p>2、统筹开展本公司及本职能条线相关业务数据和资料等的收集、整理和归档。</p> <p><b>八、完成上级领导交办的其他工作</b></p>
<b>第三部分 任职资格</b>	
受教育程度	本科及以上学历，市场营销类专业优先，特别优秀者可适当放宽
相关工作经验	5年及以上相关工作经验，具备大型集团公司工作经验优先
专业知识技能	熟练掌握采购管理、市场营销、合同法、品牌策划等相关专业知识，掌握操作 WORD、EXCEL、PPT 等办公室常用软件
核心能力	客户导向、决策能力、组织协调、分析判断、人际交往
特殊要求	具备中级职称优先

## 2、市场调研岗

第一部分 岗位基本信息			
部门/岗位	市场调研岗	定编	1人
直接上级	总经理	直接下级	
第二部分 职责综述			
职责综述	<p><b>一、市场调研</b></p> <p>1、周期性开展市场营销整体布局及区域市场调研工作，并形成相关调研报告。</p> <p>2、定期开展市场行情、产品价格走势，为集团产品定价及业务销售提供决策依据。</p> <p>3、落实消费者需求分析，为产品研发、生产及销售提供依据。</p> <p>4、实施产品市场调查及竞争对手调研，实施产品市场预测，撰写市场调研报告及产品销售策略建议。</p> <p>5、协助集团技术研发部开展新产品市场研发工作，包括但不限于信息数据支持及客户需求分析等工作。</p> <p><b>二、期货交易</b></p> <p>1、结合市场行情及价格走势分析，协助总经理制定并实施糖类大宗商品的期货交易方案，实现风险管理及套期保值功能。</p> <p><b>三、其他</b></p> <p>1、完成上级领导交办的其他工作。</p>		
第三部分 任职资格			
受教育程度	本科及以上学历，经济类、金融类、财务类相关专业，特别优秀者可适当放宽		
相关工作经验	3年及以上相关工作经验，具备大型金融机构、研究机构工作经验优先		
专业知识技能	熟悉市场调研知识及统计分析工具，熟悉期货等金融工具的相关专业知识，掌握操作 WORD、EXCEL、PPT 等办公室常用软件		
核心能力	客户导向、专业性、分析判断、信息收集、影响能力		
特殊要求	无		

### 3、采购实施岗

第一部分 岗位基本信息			
部门/岗位	采购实施岗	定编	1人
直接上级	总经理	直接下级	
第二部分 职责综述			
职责综述	<p><b>一、采购需求计划管理</b></p> <p>1、按照集团、公司当年经营计划，协助总经理制定集团大宗商品、生产原料采购方针与政策、采购计划及预算，并结合市场价格变化，实施采购计划动态管理。</p> <p><b>二、采购实施</b></p> <p>1、根据采购计划，实施各种渠道与方式进行供应商优选。</p> <p>2、综合运用各种谈判技巧，针对采购价格、物品品质、交货方式、运输方式等事项参与采购谈判。</p> <p>3、参与与供应商签订采购合同工作。</p> <p>4、结合采购合同要求，处理采购过程中的产品质量、运输、付款等各类问题。</p> <p>5、定期开展采购活动实施效果评估分析工作并形成相关报告，为后续采购实施提供决策依据。</p> <p><b>三、供应商管理</b></p> <p>1、统筹制定并执行供应商管理政策，建立供应商档案，对供应商进行分级分类管理、定期评估与考核工作。</p> <p><b>四、招标管理</b></p> <p>1、组织编制招标采购管理制度，组织开展集团除外部中介服务（会计类、法律类等中介机构）外的内部招标及公开招标工作。</p> <p>2、收集拟采购产品市场供求信息，通过系统分析为采购活动提出合理化建议。</p> <p><b>五、其他</b></p> <p>1、完成上级领导交办的其他工作。</p>		
第三部分 任职资格			
受教育程度	本科及以上学历，市场营销类相关专业优先，特别优秀者可适当放宽		
相关工作经验	2年及以上相关工作经验，具备大型制造业企业工作经验优先		
专业知识技能	熟悉招投标相关流程及专业知识，了解合同法基础知识，掌握操作 WORD、EXCEL、PPT 等办公室常用软件		

核心能力	计划执行、组织协调、分析判断、信息收集、人际交往
特殊要求	无

广西糖业集团有限公司

## 4、品牌策划推广岗

第一部分 岗位基本信息			
部门/岗位	品牌策划推广岗	定编	1人
直接上级	总经理	直接下级	
第二部分 职责综述			
职责综述	<p><b>一、品牌管理</b></p> <p>1、协助总经理制定集团产品的品牌定位、发展策略及广告策略。</p> <p>2、结合集团经营计划及营销计划，参与制定集团当年品牌策划计划。</p> <p>3、定期开展市场/网络调研，掌握行业动向及市场竞争态势，了解客户需求，为制定品牌策划策略提供依据。</p> <p>4、按照当年品牌策划计划及产品需求，策划并实施产品推广及大型品牌营销活动。</p> <p>5、以产品推广为目的，组织参与各类层次的展会活动。</p> <p>6、落实集团对外推广产品文案、品牌文案及宣传文案的创意及撰写。</p> <p><b>二、其他</b></p> <p>1、完成上级领导交办的其他工作。</p>		
第三部分 任职资格			
受教育程度	本科及以上学历，市场营销、广告、媒体传播类相关专业优先，特别优秀者可适当放宽		
相关工作经验	2年及以上相关工作经验，具备营销策划公司工作经验优先		
专业知识技能	掌握品牌管理、文案撰写等相关专业知识，掌握操作 WORD、EXCEL、PPT 等办公室常用软件及相关广告设计软件		
核心能力	计划执行、客户导向、分析判断、信息收集、人际交往		
特殊要求	无		

## 5、业务销售岗

第一部分 岗位基本信息			
部门/岗位	业务销售岗	定编	5人
直接上级	总经理	直接下级	
第二部分 职责综述			
职责综述	<p><b>一、销售实施</b></p> <p>1、结合集团年度经营计划及市场环境变化，协助总经理制定当年销售计划、策略、政策及费用预算，并拟定当年度产品定价策略。</p> <p>2、按照当年销售计划，参与集团各类产品销售渠道的开拓、管理及维护工作。</p> <p>3、结合当年销售计划，开展集团各类产品线上与线下销售工作。</p> <p>4、以实际营销结果为依据，编制及保管产销日报表、提货单及销售合同。</p> <p><b>二、其他</b></p> <p>1、完成上级领导交办的其他工作。</p>		
第三部分 任职资格			
受教育程度	本科及以上学历，市场营销类相关专业优先，特别优秀者可适当放宽		
相关工作经验	2年及以上相关工作经验，具备食品行业销售工作经验优先		
专业知识技能	客户导向、人际交往、计划执行、信息收集、影响能力		
核心能力	掌握市场营销专业知识及合同法相关知识，掌握操作 WORD、EXCEL、PPT 等办公室常用软件		
特殊要求	无		

## 6、综合管理岗

第一部分 岗位基本信息			
部门/岗位	综合管理岗	定编	4人
直接上级	总经理	直接下级	
第二部分 职责综述			
职责综述	<p><b>一、售后管理</b></p> <p>1、执行大客户、销售终端的账期、赊销定期跟踪管理工作，编制对应统计台账并提交公司领导审核。</p> <p>2、以合法合规为原则，按照客户类型采用不同的策略及工具，开展集团产品的销售对账及货款催收工作。</p> <p>3、参与销售类合同的拟定、印刷及寄送，落实销售合同的入库、发放及归档工作。</p> <p>4、按照销售合同条款要求，通过与下属公司合作，跟进落实产品仓储、发运等物流管理工作。</p> <p>5、执行渠道客情维护工作，处理客户咨询及投诉，并将产品反馈信息转达至生产管理部及下属公司。</p> <p><b>二、其他</b></p> <p>1、完成上级领导交办的其他工作。</p>		
第三部分 任职资格			
受教育程度	本科以上学历，市场营销、物流管理、工商管理类专业优先，特别优秀者可适当放宽		
相关工作经验	2年及以上相关工作经验，具备食品行业销售工作经验优先		
专业知识技能	熟悉物流管理、售后服务等相关专业知识，掌握操作 WORD、EXCEL、PPT 等办公室常用软件		
核心能力	计划执行、客户导向、人际交往、影响能力、信息收集		
特殊要求	无		