附件1

巴东通达融合商贸有限公司

公开招聘人员岗位计划表

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 岗位名称 | 任职资格 | 备注 |
| 1 | 销售总监1人 | 　　1.40周岁以下，全日制大学本科及以上学历，商业管理、市场营销、经济学或相关专业毕业，条件优秀者可适当放宽，有营销渠道和经销商资源的优先。2.有5年及以上快消品行业经验，熟悉水行业或饮料行业的销售管理经验，其中包括团队领导经历。3.了解行业特点、渠道结构和消费者行为，具备敏锐的市场洞察力，能够分析水市场的最新趋势，识别目标消费群体及其需求变化。4.擅长传统零售、现代商超、电子商务及特殊渠道（如餐饮、酒店）的开发与管理，有能力扩大市场份额。5.能够制定并执行有效的品牌推广策略，提升品牌知名度与美誉度。6.具有卓越的团队领导能力，能够招募、培训并激励销售团队，实现销售目标。7.了解供应链管理，能够与生产、物流等部门紧密合作，确保产品供应顺畅，成本控制得当。8.具备基础的财务分析能力，能解读销售数据，进行预算管理和成本效益分析。9.熟悉食品饮料行业的相关法律法规，确保销售活动符合国家和地区规定。10.能够推出新的营销策略或销售模式，以应对市场挑战和抓住机遇。11.能建立并维护与大客户及关键经销商的良好关系，提升客户满意度。 |  |
| 2 | 销售副总监1人 | 　　1.40周岁以下，全日制大学本科及以上学历，商业管理、市场营销、经济学或相关专业毕业，条件优秀者可适当放宽，有营销渠道和经销商资源的优先。2.有3年及以上快消品行业经验，熟悉水行业或饮料行业的销售管理，其中包括团队领导经历。3.具备制定和实施品牌营销战略的能力，包括品牌定位、市场进入策略、年度营销计划等。4.熟悉并能运用数字营销工具和平台，利用数据分析优化营销效果。5.精通多渠道营销策略，包括线上电商平台、线下零售、分销商管理等，能够有效提升渠道效率和覆盖率。6.具备优秀的团队建设和管理能力，能够激励、指导并监督营销团队完成既定目标。7.拥有良好的财务管理能力，负责营销预算的规划、分配与监控，确保营销投资回报最大化。8.善于运用数据分析来评估营销活动的效果，根据市场反馈快速调整策略。9.具备较强沟通与谈判的能力，与客户建立并维护良好的合作关系。10.了解并遵守相关法律法规，确保所有营销活动合法合规。 |  |
| 3 | 区域经理（恩施）１人 | 　　1.40周岁以下，全日制大学本科及以上学历，商业管理、市场营销、经济学或相关专业毕业，条件优秀者可适当放宽，有营销渠道和经销商资源的优先。2.有3年及以上快消品或饮料行业的销售经验，并有相关业绩。3.有能力规划和执行区域销售策略，管理经销商或销售团队，优化销售渠道。4.有出色的沟通能力和团队领导能力，能够有效管理和激励销售团队，维护客户关系。5.能够分析市场趋势，识别销售机会，制定相应的销售计划和策略。6.抗压能力强，具备良好的时间管理和多任务处理能力。7.熟悉矿泉水行业动态，熟悉产品知识及竞品分析。 |  |
| 4 | 营销策划1人 | 1.35周岁以下，全日制大学本科及以上学历，广告学、传媒、商业管理或相关专业毕业，条件优秀者可适当放宽。2.有3年及以上快消品行业营销策划经验。3.具备出色的创意思维，能够设计新颖且有效的营销方案，吸引目标客户群体。4. 深入理解市场研究方法，能分析消费者行为、竞争环境及行业趋势，为策划提供数据支持。5. 能够从策划到执行全程管控项目进度，确保营销活动按时按质完成。6. 能与内部团队（如设计、销售、产品等部门）及外部供应商（如广告商、媒体）有效沟通，推动项目合作。7.熟悉社交媒体营销、内容营销、电商营销等数字营销工具和平台。8.具备较强的文字功底，能撰写吸引人的广告文案、宣传材料及营销报告。9.能够运用数据分析工具追踪营销活动效果，反馈调整策略。 |  |
| 5 | 市场销售人员3人 | 1.35周岁以下，大学专科及以上学历，专业不限，有2年及以上市场营销经验，有营销渠道和经销商资源的优先，能力特别优秀者可适当放宽条件。2.口头和书面沟通能力强，能够清晰、有效地与客户交流，理解客户需求并提供解决方案。3.掌握基本的销售技巧，包括但不限于产品介绍、异议处理、谈判和成交能力。4.具备良好的服务意识，能够建立并维护长期的客户关系。5.能够设定并达成个人及团队销售目标，自我激励性强。6.善于了解产品或服务特性，以及分析竞争对手等相关市场的基本情况。7.对新产品和服务快速学习并掌握，适应市场变化和产品更新。8.具有团队协作精神，诚实对待客户和同事，维护公司及个人信誉。9.能够理解和分析销售数据，以评估个人业绩并制定改进措施。 |  |