市场营销部副经理、高级销售经理职责和权限

管理层次关系：

1.直接上级：市场营销部经理

2.直接下级：销售经理

岗位职责：

1.协助市场销售部经理管理所有销售计划

2.督导销售经理和销售人员以及销售办公室文员

3.负责酒店的销售任务包括：

4.协助市场总监发展完成年度销售计划

5.了解销售人员的培训需要并制定销售拜访

6.发展有组织的销售工作，如销售战，伙伴关系，征求适当的业务，以达到酒店的目标

7.出席海外旅游业展览

8.计划和配合市场营销部经理的工作

9.为所有的部门区域发展有效地销售计划和执行文件与全面投入市场组合和管理者给予的义务

10.确保设定销售管理目标同时确保检测每月工作情况

11.通过以下方面管理销售部门：

负责本部门销售人员的招聘，制定培训

确保实施和遵守指定的S.O.P.

保持每天的销售简报

建立当前和未来的销售的目标，对所有销售人员进行直接的任务给予

监督办公室工作人员和销售程序，以确保实施适当和及时处理各种信函，文件维护，并与世界各地的销售办公室保持联系

协调与其他部门的销售活动，并强调与客房和餐饮部门保持良好的工作关系

准备月度和半年的预测

与其他部门建立良好的合作关系

制订年度培训计划，并分发到所有销售人员进行适当的安排

密切与市场营销合作，制订战略，优化酒店的销售和收入

组织每周的销售会议