销售经理岗位职责

管理层次关系：

1.直接上级：宴会及会议统筹经理

2.直接下级：无

岗位职责：

1.对于酒店分配的销售任务负责，包括收入指标和客户开发、维护指标

2.拜访调查并筛选潜在的新客户，按时完成新客户的开发指标及产出指标

3.创建客户档案并积累客户资料

4.按照要求定期制定并执行销售拜访计划

5.按时完成销售报告、总结，（包括日、周、月）

6.管理个人的销售成本

7.维护并挖潜在及现有客户

8.定期拜访、宴请主要客户

9.调查市场信息，了解竞争对手的相关情况，并向经理汇报

10.参与并执行相关促销活动

11.准备每月的客户和产量评估工作

12.按时回复客户的致询

13.关注在店的重点客户和大型活动

14.参与IBP制定过程

15.与客户约定拜访

16.招待客户

17.迎接客户

18.处理酒店住店顾客或外部客户的询问

19.根据要求参加部门经理晨会

20.参加部门晨会和会议

21.参加销售技巧的培训

22.准备联系事宜

及时与运营部门联系