宴会及会议统筹销售经理

管理层次关系：

1.直接上级：宴会及会议统筹高级销售经理

2.直接下级：无

岗位职责：

1.负责针对酒店的生意与新旧与潜力客户进行相应的价格谈判与销售；

2.对现有的客户进行服务；对酒店进行全方位的销售；

3.与客户进行沟通，了解其经常合作的酒店讯息；

4.以目标市场为中心开展常规的客户销售拜访；提供市场调查和分析；

5.保存完整的餐饮宴会销售协议，合同和报价

6.准备并确保宴会订单及时地传递到相关部门

7.运用餐饮销售数据资料，考量并确定目标客户公司和政府部门，开展适当有效的销售策略争取扩大酒店的市场占有份额

8.开发以宴会、房间和食品销售为目标市场的销售市场及其相关的商业部门

9.通过客户关系管理中消费者的职责，代表酒店进行促销，从而建立长期合作市场

10.发展和维持与酒店生意紧密合作的客户：大型会议策划者，旅行社，航空公司，公司客户，政府机构及其他合作伙伴；

11.创建本地市场客户档案。

12.与营销部经理共同参与计划和实施销售活动。

依据销售指南，与相关的部门联系，为客人提供服务，从而满足客人的需求。