# 大客户工作职责内容(汇总8篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-08-01

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。大...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**大客户工作职责内容篇一**

职责：

4、负责维护客户，为客户提供优质的贷前、贷中、贷后服务，提升客户满意度;

5、参加公司组织的各项销售活动，进行营销活动的推广、实施;

6、完成上级交办的其他工作。

任职要求：

1、大专及以上学历，金融、经济、市场营销等专业优先;

2、工作勤奋，热爱销售，具有良好的服务意识和沟通能力;

3、具备基本的信贷、财务/风险分析判断能力;

4、沟通及表达能力佳，具备较好的抗压能力，营销情商高，具有培养潜质 ;

5、有信用卡、消费贷款、房地产等相关金融信贷产品推广实习经验者优先。

**大客户工作职责内容篇二**

职责：

(2)主要负责招商银行零售金融产品营销：

(3)提供其他金融服务：

在业务推广中，指导帮助客户安装和使用我行手机银行、掌上生活app等移动互联客户端，提升客户体验。

职位要求：

(1)学历、经验：

(2)个人技能：

热衷于销售事业，乐于接受挑战，欲寻求稳定的职业发展，有追求个人成功的愿望;

有一定的沟通及表达能力，具备良好的心理素质，能承受较强的工作压力。

(3)其他要求：

要求品行端正、为人正直，无不良个人信用记录;年龄35岁以下。

**大客户工作职责内容篇三**

职责：

1、负责vip体系建立、推广跟进及执行、vip维护不断丰富大客户服务内容;

2、负责vip专场活动的策划并进行方案规划及实施相关的客户关怀计划;

3、负责对客户档案的总结分析，进行客户分级、客户相关管理等工作;

4、负责客户服务相关渠道的、满意度跟踪调查工作，给出调研报告及满意度提升计划;

5、负责vip日常事务处理，(包括：客户反馈问题回复、投诉意见处理、客户留言回复、微信消费评价管理等工作 )。

6、制定开展休眠客户的激活计划和方案。

7、不定期的下店，监督vip建档维护工作及感受服务呈现，会员服务的培训指导和监督管理。

任职要求：

1、优秀的服务管理理念，丰富的管理实践及客户关系技巧;

2、具备优秀的沟通协调能力，管理执行力突出，良好的学习能力，具备大局意识;

3、熟悉健康行业，能准确把会员心理及行为习惯，能独立策划、组织大型会员活动;

4、对公司的市场和品牌有敏锐的意识;能够通过客服工作提升客户服务标准;

5、有银行和保险公司客户管理工作经验优先;

**大客户工作职责内容篇四**

职责：

1、负责企业客户的开发，为客户提供通信解决方案；

2、了解并满足客户需求，负责与客户商务谈判，签订合同收款等工作；

3、主动开发新客户，解答客户疑虑，提供网络通信解决方案；

4、执行团队销售策略，并能积极配合各部门，达到月度、季度任务考核；

5、收集和分析客户信息及市场数据，定期反馈工作总结；

职位要求：

1、大专及以上学历，计算机及通讯行业者优先；

2、3年以上销售经验，有it、电信、通信等相关工作经验者优先；

3、熟悉销售流程，有项目销售经验者优先；

4、具有较强的沟通谈判能力，应变能力、协调能力并抗压能力强；

5、性格开朗有亲和力，有良好的服务意识和团队合作精神；

**大客户工作职责内容篇五**

职责：

2.以客户为中心，巩固深化客户关系，提高现有客户粘稠度并不断挖掘新的交易商机

3.以目标为导向，按要求完成当月各项销售指标

4.发挥团队协作作用，实现信息分享，以促进整体销售目标的达成

5.参加国内外相关行业会议，为客户提供专业的市场资讯

岗位要求：

1. 三年以上工作经验，有化工从业背景或者有销售、咨询经验者优先考虑

2. 大专或以上学历

3. 英语四级以上，具备良好的英语听说读写能力

4. 为人亲和，善于人际沟通与协调

5. 有激情、性格开朗活泼,愿意接受挑战

6. 有强烈的责任感和团队精神

**大客户工作职责内容篇六**

职责：

1、通过网站、微信qq等各种渠道，收集客户信息筛选信息，挖掘潜在客户。

3、建立和完善营销渠道，进行商务谈判，维护好公司与客户的关系;

4、负责客户关系维护，挖掘原有客户及潜在客户的业务需求，进行深度开发;

5、与客户及公司相关部门保持良好沟通，完成年度销售目标，控制应收款额度，确保销售款项回笼。

岗位要求：

1、大专以上学历;

2、有进取，想赚钱，学习能力强;

3、有人力资源外包同行业销售经验，如无同行业经验，则优先考虑具有大客户销售、电话销售经验的人选。无责任底薪4-7k，高提成高奖金，工作一年综合年薪20万以上。

4、做五休二，朝九晚六。

**大客户工作职责内容篇七**

职责：

1、 整车以及延伸服务产品的销售，创造更高的销售毛利和提高客户忠诚度;

3、 完成公司下达的销售任务、业绩指标、运营质量目标。

4、 熟悉政府，企事业单位招标流程，能独立完成大客户活动策划。

任职要求：

1、 统招大专及以上学历;

2、 形象气质佳，30岁以上，从事汽车行业5年以上

3、 性格开朗，待人真诚，喜欢与人沟通，有服务意识;

4、 吃苦耐劳，愿意承担较大工作压力，追求高薪;

5、 有持续发展愿望，强烈的自我驱动力。

**大客户工作职责内容篇八**

1、负责完成部门分配的销售计划;

2、与渠道商业务沟通谈判销售促成;

3、业务数据采集分析处理;

4、渠道商报价拟定方案;

5、培训渠道商辅导代理人展业;

6、负责新渠道开发建立客户档案;

7、协调部门事务后勤保障;

8、完成部门领导安排的其他事项。

任职资格

1、专科以上学历;

2、营销管理类、商务策划类、贸易销售类专业优先;

3、三年以上保险类金融类相关工作经验;

4、熟悉方案，标书，策划文案的撰写技巧;

5、具有商务数据收集汇总的能力;

6、有培训渠道商实战经历优先。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn