|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 岗位说明书 | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
| 岗位名称 | | 团队经理 | | 所在部门 | 县域服务中心 | 版本 | 2015年1版 |
| 直接上级 | | 县域服务中心 | | 上级部门 | 三农事业部 |
| 所在地区 | | 各县域 | | 所属公司 | 北京恒昌惠诚信息咨询有限公司 | | |
| 编制人 | | 郑爽 | | | 批准人 |  | |
| **工作摘要**  （岗位设立目的） | | | | | | | |
| 在县域服务中心经理的领导下，带领分管销售团队完成上级领导下达的销售任务。 | | | | | | | |
| **工作描述** （按照重要程度，逐项说明工作职责） | | | | | | | |
| **序号** | **工作职责及任务展开** | | | | | | |
| **1** | **职责：负责所辖销售团队的业务拓展工作，完成销售目标** | | | | | | |
| 工作任务：根据上级下达的销售任务，制定阶段性销售计划实现销售目标； | | | | | | |
| 工作任务：根据销售任务及人员情况合理分配销售任务； | | | | | | |
| 工作任务：及时反馈业务过程中出现的问题，并提出相关解决方案； | | | | | | |
| **2** | **职责：负责所辖团队的日常管理工作及员工的管理、指导、培训及评估** | | | | | | |
| 工作任务：组织销售团队不断学习增强销售能力与技巧； | | | | | | |
| 工作任务：指导本团队日常销售工作；负责团队员工业绩的监察、考核与奖惩； | | | | | | |
| 工作任务：培养团队成员谈判能力与技巧提高独立完成工作的能力； | | | | | | |
| 工作任务：带领团队进行客户分析，研究解决销售难题； | | | | | | |
| **关键绩效指标（KPI）** （实际考核参照指标库，以签订的考核任务书为准） | | | | | | | |
| 1. 销售量/销售额 2. 销售计划达成率 3. 新增客户数量 4. 逾期率/坏账率/不良率 | | | | | | | |
|
|
|
|
| **任职资格** | | | | | | | |
| **类别** | | | **必备要求** | | | | |
| 性别 | | | 不限 | | | | |
| 年龄 | | | 25-40，条件优秀者可以放宽 | | | | |
| 学历 | | | 全日制大专及以上学历，条件优秀者可是当放宽条件 | | | | |
| 专业要求 | | | 财务、管理、营销等相关专业 | | | | |
| 职业资格及职称 | | | 无 | | | | |
| 工作经验 | | | 1年以上金融、类金融、P2P、贷款等行业管理岗工作经验，企业、银行、小贷等公司管理岗位工作经验优先，有广泛的社会关系网络和客户人脉资源，具有银行关系、零售贷款商户关系、金融经验者优先； | | | | |
| 知识要求 | | | 熟练掌握类金融、财务、产品等方面的知识 | | | | |
| 电脑技能要求 | | | 熟练操作办公软件 | | | | |
| 能力要求 | | | 1. 具有5-10人以上团队管理经验； 2. 对市场营销工作有较深刻认知，有良好的市场判断能力和开拓能力； 3. 有极强的组织管理能力； 4. 具有良好的客户沟通、人际交往及维系客户关系的能力； 5. 正直、坦诚、成熟、豁达、自信； 6. 高度的工作热情，良好的团队合作精神，较强的观察力和应变能力。 | | | | |
| **工作关系** | | | | | | | |
| 关系性质 | | | 关系对象 | | | | |
| 直接上级 | | | 县域服务中心经理 | | | | |
| 直接下级 | | | 客户经理 | | | | |
| 职位代理人 | | | 县域服务中心经理 | | | | |
| 内部沟通 | | | 总部、各子公司、各事业部、各大区、各城市管理部、销售部、营运部、人事部、行政部、市场部、财务部 | | | | |
| 外部沟通 | | | 银行、保险公司、评估事务所、公证处、担保公司、零售贷款商户、客户等 | | | | |
| **任职人签字** | | | | | | | |
| 本人已知悉上述岗位内容。如岗位调整，本工作说明书做相应调整，并以新岗位说明书为准。岗位说明书为劳动合同附件，以最新版为准。 | | | | | | | |
| 任职人签字： | | | | | | | |