

# 2024 年合作伙伴岗位职责(14篇)

## 目录

- 第 1 篇项目合作伙伴岗位职责
- 第 2 篇合作伙伴销售经理岗位职责
- 第 3 篇创业合作伙伴岗位职责
- 第 4 篇区域战略合作伙伴岗位职责
- 第 5 篇技术合作伙伴岗位职责
- 第 6 篇销售合作伙伴岗位职责
- 第 7 篇业务合作伙伴岗位职责
- 第 8 篇电商合作伙伴岗位职责
- 第 9 篇未来合作伙伴岗位职责
- 第 10 篇寻找合作伙伴岗位职责
- 第 11 篇招聘合作伙伴岗位职责
- 第 12 篇区域合作伙伴岗位职责
- 第 13 篇粤东区域合作伙伴岗位职责
- 第 14 篇诚聘合作伙伴岗位职责

项目合作伙伴岗位职责

项目交付生态合作伙伴服务专家 100 万 岗位描述：

1. 根据公司业务要求搭建有效的生态共赢的服务合作管理平台；
2. 负责服务合作伙伴的招募、合作意向洽谈以及日常运营管理工作；
3. 为服务合作伙伴的服务质量负责, 保证对内对外服务交付满意度达标；
4. 充分支持公司业务部门的产品开发以及拓展需求, 保证有效的服务资源储备；
5. 充分利用公司服务业务产品的优势以及深度挖掘合作伙伴的资源优势促进双方业务的共同发展；
6. 协助公司以及上级部门完成整体服务合作体系的规划和部署, 建立有效的优化体制。

岗位要求：

1. 本科及其以上学历；
2. 10 年以上 it 企业产品服务支持或企业客户服务工作经验；
3. 3 年以上服务合作伙伴管理经验, 熟悉和了解 it 企业产品在业界的 service 合作体系；
4. 了解服务产品规划设计以及拓展工作流程；
5. 具备基本的英语商务技能；
6. 工作积极主动, 善于沟通。 做交付生态挖掘、标准

制定、培养、管控的人,这里的生态是指交付生态,非销售。发布的薪酬可忽略,受猎聘发布限制,可 open 沟通。 岗位描述:

1. 根据公司业务要求搭建有效的生态共赢的服务合作管理平台;

2. 负责服务合作伙伴的招募、合作意向洽谈以及日常运营管理工作;

3. 为服务合作伙伴的服务质量负责,保证对内对外服务交付满意度达标;

4. 充分支持公司业务部门的产品开发以及拓展需求,保证有效的服务资源储备;

5. 充分利用公司服务业务产品的优势以及深度挖掘合作伙伴的资源优势促进双方业务的共同发展;

6. 协助公司以及上级部门完成整体服务合作体系的规划和部署,建立有效的优化体制。

岗位要求:

1. 本科及其以上学历;

2. 10 年以上 it 企业产品服务支持或企业客户服务工作经验;

3. 3 年以上服务合作伙伴管理经验,熟悉和了解 it 企业产品在业界的 service 合作体系;

4. 了解服务产品规划设计以及拓展工作流程;

5. 具备基本的英语商务技能;
6. 工作积极主动, 善于沟通。

### 合作伙伴销售经理岗位职责

金融服务合作伙伴关系及销售支持经理 financial services manager 特斯拉汽车(北京)有限公司 拓速乐汽车销售服务(成都)有限公司, 拓速乐 金融服务合作伙伴关系管理及销售支持经理

#### 合作伙伴管理和产品开发

- 与金融业务伙伴保持紧密的联系
- 设计和管理新金融产品的实施和融资活动, 促进业务增长
- 与业务部门充分沟通合作伙伴的优势、产品差异、发展机会等
- 与合作伙伴进行商业谈判
- 维护和改进流程以促进与合作伙伴更好地互动, 确保合作伙伴能为跨职能团队和客户提供最高水平的服务
- 设置和实施 kpi, 以有效考评和测控合作伙伴的业绩
- 通过技术改进, 持续提升合作伙伴的服务水平和工作效率
- 确保与合作伙伴共同成功推动特斯拉销售业务
- 通过金融产品促进业务发展, 并推动市场活动。

## 业务团队

- 与业务团队定期审阅合作伙伴的业绩表现, 并确定可改进的领域
- 定期为面向客户的业务团队提供金融产品及服务的培训活动, 确保团队能够高效利用该工具促进销售
- 积极改进销售支持工具以帮助面向客户的业务团队, 使其能够充分向顾客介绍金融产品, 工具包括但不限于在线和离线财务计算器, 营销传播材料以及培训材料分析
- 对金融服务对于整体业务增长的业绩和有效性进行深入分析
- 通过定量和定性分析, 定期向区域团队更新汇报合作伙伴的业绩表现

## 职位要求

- 能够在快速发展、不断变化的工作环境中保证高效工作
- 分析能力, 能够通过详细的数据分析得出结论并采取行动
- 具备管理外部合作伙伴关系的经验
- 了解中国汽车金融和租赁市场
- 具备汽车行业和汽车经销商管理经验优先
- 能够将业务需求传达给 it 团队, 并实施 it 项目以提升整体业务绩效

- 能够与组织内各职能部门进行有效合作, 实现公司目标

- 出色的沟通能力, 包括语言表达和书写
- 自我驱动、保持热情和对业务的兴趣及好奇心
- 良好的英语水平, 以及针对目标区域的语言技能
- 细节导向

partner management & field support manager,  
financial services

partner management and product development

- maintain close relationship working level members of finance partners

- implementation of new financing products and financing campaigns to drive business growth

- maintain constant communication with stakeholders on key partner strengths, differentiating products, developments, etc.

- support commercial negotiations for responsible partners

- maintain and refine processes and tools to facilitate better engagement of partners

- setup and implement kpi to effectively measure and monitor partners' performance

- continuous improvement of partners' service level and efficiency through technology

- ensure continued success in driving sales for tesla with partners as well as continued success of the partner portfolio

business team

- conduct regular new joiner and refresher training to customer facing team on financial services products and services to ensure it is used effectively as a sales tool

- proactively build and continuously improve sales enabling tools for customer facing teams to effectively communicate benefits of financing products, including but not limited to online and offline finance calculator, marketing and communication materials and training material

analytical

- conduct analysis on performance and effectiveness of responsible areas.

- provide regular updates to regional team on partners' performance through quantitative and qualitative analysis

requirements

- demonstrated ability to operate effectively in a very fast moving, developing and constantly changing environment
- analytical, able to derive actions through detailed data analysis
- experience in implementing process improvement through it automation
- experience in managing external partner relationship
- knowledge of china automotive finance and leasing market
- experience in auto market and auto dealer management is a plus
- team player, able to work and collaborate with multiple functions across the organization to achieve company goals
- excellent communication skills, both written and spoken
- possess drive, enthusiasm and a genuine interest and curiosity in the business.
- language skills of region targeted, plus good



english

- detail-oriented

## 创业合作伙伴岗位职责

this 品牌零售运营总 纳薇 上海纳薇服装设计有限公司, 纳薇, 纳薇 naivee, 纳薇 this 品牌零售运营总

### 岗位描述:

全面负责 this 女装品牌零售运营管理, 包括品牌零售运营战略、渠道发展、终端运营、商品管理、团队管理等工作;

### 岗位职责

- 1、 高层管理职位, 协助决策层制定公司品牌销售战略, 并组织销售投入预算;
- 2、 负责公司的渠道拓展、终端运营、人员管理, 能强有力的将战略企划转变行动路径;
- 3、 负责制定销售目标、销售策略、销售计划、销售预算和人才激励;
- 4、 建立和管理销售队伍, 规范销售标准流程, 完成销售目标;
- 5、 监督商品的货品规划、货品流转, 商品陈列、终端日常运营;

### 任职资格

- 1、 管理、市场营销等专业本科以上学历;

2、8-10 年以上服装/饰品销售/市场/营销运营管理工作  
经验；

3、掌握品牌服饰管理, 贯穿品牌/企划/商品/投入产出,  
并具有战略前瞻性商业敏感思维；

4、熟悉行业并有一定的渠道资源, 优秀的品牌服饰零售  
运营能力及团队管理能力；

5、具有较强的领导能力、打造品牌能力、人际沟通协  
调能力、计划与落地的能力；

积极寻求具备创业心态的合作伙伴, 更多基于长期成长  
和发展；

闯出自己一片天地, 收获自己另外人生；

## 区域战略合作伙伴岗位职责

分销总监 职位概要：

负责全国分销体系的搭建及总体管控, 对分销年度经营  
目标销售、发货、回款、利润、开店等指标的达成总体负责。

岗位职责：

1、销售及渠道目标

1) 完成年度期货和回款目标。

2) 完成年度渠道拓展目标/市场覆盖率目标。

3) 完成年度利润指标。

4) 控制合理信贷规模及应收账款账期, 确保应收账款的回笼。

## 2、加盟商管理;

1) 协助加盟商制定 3 年发展规划, 完成销售增长及渠道拓展目标。

2) 制定加盟商整合战略, 优化客户结构, 全国及区域性战略合作伙伴的引进, 确保客户结构符合公司战略发展要求。

3) 管控加盟商经营状况(利润率及期货执行率), 高效解决重点加商实际问题;

协助加盟商健全运营团队并进行培训, 提升加盟商运营水平及盈利水平。

## 3、市场管理

1) 薄弱市场 3 年规划及突破战略的制定及实施。

2) 与客户一并对全国及区域性商场及商超体系建立战略合作关系。

3) 汇总竞品和市场信息, 提供有关分析报告, 制定相应的营销策略。

## 4、商品管理

1) 订货管理: 合理规划区域订单结构, 组织订货会期间买手培训并负责加盟商订单金额及订货结构沟通确定, 订单落实及品类控制。

2) 销货管理: 制定新品售罄率提升举措, 合理规划商品

折扣波段, 加快商品周转速度并提升零售折扣率。

3) 期货执行: 在全国范围内积极协调滞销产品的调拨, 推进期货执行及在产品生命周期内努力提升售罄状况。

## 5、零售管理

1) 重点跟进分销客户开店情况, 不断帮助客户提升店效, 提升单店持续性盈利能力。

2) 结合客户及区域消费者特性为分销客户规划重点节假日促销活动方案。

## 6、团队建设

1) 贯彻宣导公司企业文化及价值观, 制定切实可行的奖惩及激励机制。

3) 协助员工制定职业发展规划并提供相应培训, 储备人才。

4) 完成年度人力资源评估及规划, 合理进行人员预编、配备、调换、辞退等调整。

5) 协助下级与其他部门之间的沟通, 协调解决跨部门问题。

## 7、部门内部管理

1) 负责部门队伍建设, 选拔、推荐、培训、评价本部门人员。

2) 拟定部门经费预算计划, 控制费用支出。

3) 组织制定部门内部的各项管理制度, 并监督实施。

## 8、完成上级交代的其他工作 职位概要：

负责全国分销体系的搭建及总体管控,对分销年度经营目标销售、发货、回款、利润、开店等指标的达成总体负责。

### 岗位职责：

#### 1、销售及渠道目标

- 1) 完成年度期货和回款目标。
- 2) 完成年度渠道拓展目标/市场覆盖率目标。
- 3) 完成年度利润指标。
- 4) 控制合理信贷规模及应收账款账期,确保应收账款的回笼。

#### 2、加盟商管理；

- 1) 协助加盟商制定3年发展规划,完成销售增长及渠道拓展目标。
- 2) 制定加盟商整合战略,优化客户结构,全国及区域性战略合作伙伴的引进,确保客户结构符合公司战略发展要求。
- 3) 管控加盟商经营状况(利润率及期货执行率),高效解决重点加商实际问题；

协助加盟商健全运营团队并进行培训,提升加盟商运营水平及盈利水平。

#### 3、市场管理

- 1) 薄弱市场3年规划及突破战略的制定及实施。
- 2) 与客户一并对全国及区域性商场及商超体系建立战

略合作关系。

3) 汇总竞品和市场信息,提供有关分析报告,制定相应的营销策略。

#### 4、商品管理

1) 订货管理:合理规划区域订单结构,组织订货会期间买手培训并负责加盟商订单金额及订货结构沟通确定,订单落实及品类控制。

2) 销货管理:制定新品售罄率提升举措,合理规划商品折扣波段,加快商品周转速度并提升零售折扣率。

3) 期货执行:在全国范围内积极协调滞销产品的调拨,推进期货执行及在产品生命周期内努力提升售罄状况。

#### 5、零售管理

1) 重点跟进分销客户开店情况,不断帮助客户提升店效,提升单店持续性盈利能力。

2) 结合客户及区域消费者特性为分销客户规划重点节假日促销活动方案。

#### 6、团队建设

1) 贯彻宣导公司企业文化及价值观,制定切实可行的奖惩及激励机制。

3) 协助员工制定职业发展规划并提供相应培训,储备人才。

4) 完成年度人力资源评估及规划,合理进行人员预编、

配备、调换、辞退等调整。

5) 协助下级与其他部门之间的沟通, 协调解决跨部门问题。

#### 7、部门内部管理

1) 负责部门队伍建设, 选拔、推荐、培训、评价本部门人员。

2) 拟定部门经费预算计划, 控制费用支出。

3) 组织制定部门内部的各项管理制度, 并监督实施。

#### 8、完成上级交代的其他工作

### 技术合作伙伴岗位职责

生态合作伙伴技术顾问 (mj000165) 星环科技 星环信息科技(上海)有限公司, 星环科技, 星环 本职位是售前类岗位, 但对接的对象是合作伙伴渠道而非客户

#### 岗位职责:

1、配合渠道经理, 对现有/新开拓合作伙伴的发展战略/解决方案/产品线/现有客户进行评估, 梳理出与我方的契合点/利益相关点, 输出 account plan;

2、对内与架构师团队/产品线研发团队保持密切交流, 清晰掌握公司最新产品信息及友商竞品信息;

3、对外定期对合作伙伴进行技术培训, 同时了解合作伙伴的产品信息动态, 引导合作伙伴需求。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/958047047070007007>