

职位名称	销售工程师		
部门名称	销售部	职位编号	SKE-023
直接上级	销售经理	直接下属	
职位概要	在销售经理的领导下，发展、稳定销售客户，完成销售计划和销售目标。		
职责内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 熟悉本公司产品性能及用途，经常走访客户，听取客户对公司产品意见并认真填写“信息反馈单”。 2. 负责收集市场信息，掌握市场动态，积极向客户推荐公司产品，扩大市场占有率。 3. 认真参加各种配套会、订货会、展销会，按《合同评审程序》要求与客户签订销售合同，在签订合同时必须做到字迹清楚，标的明确，条款详尽。 4. 对客户信息应及时做好记录了解客户需求，掌握客户在新产品开发中的各种要求，为技术部新产品开发做好市场调研工作。 5. 认真做好本公司产品的现销工作，同时对非合同形式的客户认真做好登记、回复工作。 6. 负责应收款的回笼工作，主动催讨超期客户，将催讨情况以书面形式抄送部门主管。 7. 及时完成上级领导交办的其他工作。 		
任职资格	<p><u>教育背景:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> 2 市场营销或相关专业大专以上学历。 <p><u>培训经历:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> 2 受过市场营销、产品知识等方面的培训。 <p><u>工作经验:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> 2 二年以上销售工作经验。 <p><u>专业技能:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> 2 熟悉市场营销工作; 2 有地区销售网络和销售关系。 <p><u>工作态度:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> 2 坦诚、自信，高度的工作热情; 2 有良好的团队合作精神，较强的观察力和应变能力; 2 具有独立的分析和解决问题的能力; 2 良好的沟通技巧和说服能力，能承受较大的工作压力。 		
工作条件	<p>工作场所: 办公室</p> <p>环境状态: 比较舒适</p> <p>危险性: 基本无危险，无职业病危险</p>		