

# 销售经理岗位

## 一、岗位核心定位

聚焦生命科学领域，负责**生物实验室设备、耗材及试剂**的销售与客户深度运营，通过精准挖掘客户需求、提供专业解决方案，达成销售目标并构建长期战略客户关系，助力公司在科研、医药等领域市场份额提升。

## 二、核心岗位职责

### （一）销售目标攻坚与全流程管理

**目标规划：**结合公司战略与区域市场特点，制定季度、年度销售计划，保障销售指标落地达成

**流程闭环：**全周期管控销售漏斗（线索挖掘→需求对接→合同谈判→订单履约→售后复盘），提升订单转化率与客户复购率

### （二）市场开发与客户深度维护

**拓新突破：**重点开拓大学、科研院所、医药企业、CRO/CDMO 公司、医院及检验机构等目标客户，扩大高价值客户基数

**关系深耕：**锁定关键决策者（如 PI、实验室负责人、采购总监、技术专家），构建长期战略协作关系，强化客户粘性

**需求挖潜：**定期上门走访现有客户，精准捕捉需求痛点，同步挖掘增购、交叉销售机会，提升单客户

案

### （三）产品专业推广与方案交付

**专业赋能：**深度钻研公司产品线，熟练掌握技术原理、应用场景及竞争优势，输出定制化科研解决方案

**价值传递：**策划并执行产品演示、技术讲座、线上线下研讨会等市场活动，高效传递产品核心价值，增强客户信任

**需求响应：**快速对接客户需求，协调样品测试、可行性验证等服务，保障方案高效交付

## （四）市场情报追踪与内部协作

**情报洞察：**持续关注生命科学领域市场趋势、竞争对手动态及行业政策变化，及时整理分析并反馈至公司，为市场策略优化、产品开发提供数据支撑

**数字化管理：**熟练运用 CRM 系统，精准录入客户信息、销售进展等数据，保障信息实时、准确

**跨部门协同：**联动售后服务、技术支持、市场部、物流等团队，快速响应客户问题，打造全链路优质

## 三、任职资格要求

服务体验	具体要求
学历专业	生物技术、分子生物学、细胞生物学、生物医学工程、药学或相关生命科学领域 <b>本科及以上学历</b>
<b>维保</b> 经验	3 年以上生物实验室设备、耗材或试剂销售经验，具备可验证的销售业绩证明（如客户案例、销售额数据）
专业能力	1. 扎实的生命科学知识储备，能快速理解科研客户的技术需求与应用场景 2. 出色的沟通表达、演讲演示、商务谈判及人际交往能力 3. 强烈的市场开拓精神与客户导向意识，能精准匹配客户需求
职业素养	1. 高度自律，结果导向，可独立开展工作并高效管理时间与区域业务 2. 具备优秀团队协作精神，能协同内部资源达成目标
其他要求	1. 愿意并能够 <b>频繁商务出差</b> （预计占比超 50% 工作时间），覆盖负责区域 2. 持有 <b>有效驾驶证</b>

## 四、汇报关系与协同网络

- 汇报对象：公司销售负责人
- 协同部门：售后服务部、技术支持部、市场部、物流部

## 五、绩效评估维度

- 客户触达：新客户开发拜访、老客户维护拜访的频次
- 业绩达成：季度、年度销售额完成率
- 客户质量：新客户开发数量（含高潜力客户占比）、新客户首单转化率

## 六、薪酬福利体系

福利类别	具体说明
固定薪资	8000-10000 元 / 月（税前，按岗位定薪）
浮动奖金	1. 按公司销售提成政策核算提成 2. 按公司相关政策享受额外奖金（如季度、年度业绩奖等）
基础保障	全额缴纳 <b>五险一金</b> （养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险、生育保险、住房公积金）
隐性福利	1. 生命科学领域 <b>优质人脉资源</b> 积累 2. 专业培训（产品知识、行业动态、销售技巧）+ 清晰职业发展通道

## 七、工作地点

浙江省杭州市下沙经济技术开发区