

福田雷萨股份有限公司招聘区域经理是干嘛的.我看一览网站上有的公司招地区经理，公司的地区经理是不是当地的一把手啊？-股识吧

一、福田雷萨是在哪里生产的啊？

我只知道它的总部在北京，研发、生产、销售、服务都比较集中于此。

二、我看一览网站上有的公司招地区经理，公司的地区经理是不是当地的一把手啊？

理论是这样的，但要看公司的管理结构了，很多公司招地区经理并不是要将你派到这个地区去工作，而是在总公司负责这个地区的业务或销售。

有很多公司的业务员都叫区域经理的。

起个好听的名字，比较让人信服。

其实就是一个跟单或普通业务员。

三、汽车区域经理主要干什么？

主要是一个地区域的销售服务问题的调解。

四、区域经理招聘时，一般有些什么要求？例如软件行业？

区域经理具备的基本能力：1、营销策划能力；

2、渠道拓展能力；

3、团队领导能力；

4、公共关系能力。

区域经理必须具备的素质：1、有思想，有头脑，始终保持清醒；
2、有抱负，永葆激情与活力；
3、卓越的组织协调能力；
4、平和的心态，独特的人格魅力；
5、务实，会算帐，具有独立经营的能力；
6、学会学习，坚持学习；
7、做人之道和用人之道；

区域经理职责：一、生意发展 1) 不折不扣地完成上级制定的销售拓展目标；
2) 在市场经理的工作部署下，制定本区域的季度计划和月度计划，将其分解部署给各客户经理，并带领下属工作和定期评估；
3) 不断带领和督促下属建立和完善各地的分销网络，并达到既定销售目标；
4) 亲自帮助核心分销商建立稳定高效的动作系统，并领导下属为本市场的主要客户建立动作系统，持续推动所辖市场生意发展；
5) 勇于探索和创新，善于将自己和下属的工作经验加以归纳和提升，向上级提供宝贵建议。

二、组织建设 1) 根据生意需要，建立并不断充实和调整本区域客户经理队伍，并指导下属建立当地销售队伍；
2) 努力提高本区域核心分销商的组织结构运转效率，并指导下属提高各客户的组织结构运作水平；
3) 在公司原则的基础上，制定公平合理的人员评估与激励制度，不断激励下属完成给定的目标，并努力提高本区域组织结构的凝聚力；
4) 根据公司提供的培训资料，实地培训下属人员以提高其销售技巧；
5) 在上级的培训和指导下，不断提高自己的销售技巧和工作能力。

五、如何的到区域经理的职位，我刚毕业今天应聘这个。请最简单明白的概括区域经理。(我用2个百度号给大家加分)

很凑巧我刚在招聘区域经理，其实太简单了1.有一定素质，销售能力。

2.最重要的有沟通能力。

3.要有吃苦精神，做好从底层做起的准备。

尤其你刚毕业，别想着怎么一步登天吧，如果从员工干到区域的话，老板想开你都难！

六、储备瓷砖销售区域经理 是干啥的？

就是瓷砖销售区域经理的储备干部

参考文档

[下载：福田雷萨股份有限公司招聘区域经理是干嘛的.pdf](#)

[《股票跌了公司会有什么损失》](#)

[《外国人为什么不能在中国炒股》](#)

[下载：福田雷萨股份有限公司招聘区域经理是干嘛的.doc](#)

[更多关于《福田雷萨股份有限公司招聘区域经理是干嘛的》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/book/30174342.html>