## 营销总监——岗位说明书

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **基本信息：** | | | | |
| **岗位名称** | | 营销总监 | | |
| **所属部门** | | 项目管理部 | **岗位职级** | 员工 |
| **直接上级** | | 项目管理部负责人 | **直接下级** | 销售经理、主管及员工 |
| **工作任务：** | | | | |
| 负责战略规划与执行、市场研究与分析、销售管理与目标达成、团队管理与发展、品牌建设与推广、跨部门协作。 | | | | |
| **岗位职责：** | | | | |
| 1 | 依据公司战略目标，制定房地产营销战略与年度计划，分解并监督执行，确保目标达成。 | | | |
| 2 | 跟进市场动态，关注竞品的推广、销售等信息，统筹市场调研，独立编写项目各类调研及项目前期定位、策划的分析，为公司决策提供数据支持和战略依据。 | | | |
| 3 | 组建并管理营销团队，制定考核激励机制，提升团队整体素质与绩效。 | | | |
| 4 | 策划品牌活动，塑造品牌形象，提升企业品牌知名度、美誉度和市场影响力。 | | | |
| 5 | 统筹项目全周期营销，制定推广策略和执行方案，搭建营销体系制度与合规化管理，监督全体系销售流程，确保公司销售目标实现。 | | | |
| 6 | 完成领导交办的其他工作。 | | | |
| **任职资格：** | | | | |
| 1 | 40岁以下；全日制本科及以上学历，金融、房地产管理、经济学等相关专业优先。同时具备以下条件之一：（1）学士及以上学位；（2）中级及以上职称；（3）企业所需的注册类职（执）业资格。 | | | |
| 2 | 5年以上房地产营销经验，3年以上大型央国企集团或或知名房企集团级营销管理经验，具备2个以上大型项目全周期独立操盘案例，熟悉不同类型项目（如住宅、商业、写字楼、文旅运营等）的营销模式。有成功打造知名地产品牌、推动集团营销业绩显著增长的案例者优先。 | | | |
| 3 | 专业知识要求：精通房地产营销、策划、销售、广告、客户关系管理等专业知识；熟悉房地产行业发展趋势、政策法规，以及土地、建筑、金融等相关知识；掌握市场营销的基本理论和方法，包括市场调研、目标市场选择、产品定位、客户分析等。 | | | |
| 4 | 专业技能要求：具备前瞻性思维，能把握市场趋势，深研宏观政策、房地产政策，制定符合公司发展的营销战略；能够敏锐捕捉市场变化和客户需求，为营销决策提供精准依据；有效领导和激励团队，优秀的沟通和现场管理能力，促进团队协作，提升团队执行力和战斗力；整合内外部资源，包括媒体、广告公司、合作伙伴等，实现资源优化配置；在面对市场波动、舆情危机等突发情况时，能迅速制定应对策略，化解危机。 | | | |
| 5 | 具备正常履行职责所需的身体条件，接受派驻。 | | | |