职位说明书：销售经理（零售门店）

零售运营部 • 全职 • 门店岗位

旭日零售集团（虚构公司，仅作示例）

文件编号	HR-JD-014
版本 / 日期	v1.0 • 2026年3月1日
编制	人力资源部
批准	首席运营官

1. 职位概述

销售经理负责一家零售门店的日常销售业绩。该职位须对完成月度销售和毛利目标负责，指导销售员和收银员团队，确保门店货品充足、陈列得当，并持续提供出色的顾客体验。

2. 职位详情

职位名称	销售经理——零售门店
所属部门	零售运营部
汇报对象	区域经理
直接下属	8至12人（销售员、收银员、库管员）
工作地点	零售门店，总店
雇佣类型	全职，每周48小时，含周末及销售旺季
职级 / 级别	M2

3. 主要职责

领域	主要职责
销售与营收	完成月度销售额、毛利和平均客单价目标；分析每日销售情况并采取纠正措施；与区域经理共同策划促销活动；在批准权限内洽谈大宗订单和企业订单。
团队领导	招聘、培训和辅导销售员；编制每周排班表；设定个人目标并定期反馈；公平并依照公司政策处理考勤、纪律和绩效评估。

领域	主要职责
门店运营	安全地开店和关店；管理现金、银行存款和收银对账；检查库存水平、提交采购申请并监督盘点；按公司标准保持门店整洁、安全和陈列规范。
顾客体验	必要时亲自接待顾客；在政策范围内处理投诉、退货和换货；与常客和重点客户建立关系；收集顾客反馈并加以改进。
汇报与合规	提交每日销售报告和每周库存报告；遵守定价、折扣、退款及健康安全程序；保护公司资产，防止损耗和盗窃；遵守劳动法和公司政策。

4. 绩效考核指标（KPI）

指标	目标	考核周期
月度销售额完成率	100%或以上	每月
毛利率	32%或以上	每月
平均客单价	比去年提高5%	每月
顾客转化率	25%或以上	每周
库存损耗	不超过销售额的0.8%	每季度
顾客满意度评分	5分制4.5分或以上	每季度
员工流失率	每年不超过15%	每年

5. 任职资格和经验

- 商业、市场营销或相关专业的本科学位或大专文凭（或同等经验）。
- 至少4年零售销售经验，其中至少2年团队管理经验。
- 有达成或超额完成销售目标的业绩记录。
- 熟悉销售终端（POS）和库存系统。
- 良好的英语听说读写能力；掌握其他当地语言者优先。

6. 技能和能力

- 领导力和激励团队的能力。
- 谈判与说服能力。
- 数字敏感度和清晰的报告能力。
- 以顾客为中心，善于解决实际问题。

SAMPLE · allbizdoc.com

- 组织能力和时间管理能力。
- 在现金和库存管理方面诚实守信。

7. 权限范围

事项	权限
10%以内的折扣	销售经理
10%至20%的折扣	须经区域经理批准
500以内的顾客退款	销售经理
员工加班	须经区域经理事先批准
招聘与解聘	由销售经理提出建议，人力资源部决定

8. 工作条件

工作地点在门店，需要长时间站立、搬运轻型货物，并能灵活安排在周末、公共假日及旺季延长工时工作。年假和福利依据劳动合同及公司政策执行。

9. 本文件的审阅

本职位说明书每年审阅一次，并可根据业务需要更新。管理层可根据业务需求合理调整职责。

确认：本人已阅读并理解本职位说明书，同意履行所述职责。

员工：姓名、签名、日期

区域经理：姓名、签名、日期

本文件仅为示例样本。公司名称和数据均为虚构。可在 allbizdoc.com 获取适合贵公司、所在国家和语言的定制版本。