

基金公司渠道经理是做什么的 - - 基金渠道经理助理是不是拉客户的-股识吧

一、基金公司的渠道经理是做什么的？

这问题我请教了几位目前在职的业内朋友，基本情况如下：渠道经理是基金公司维护销售渠道的人员，主要工作内容包括拓展，拜访，维护渠道（通常为银行的支行级别和大分理处级别）关系；

对网点客户或理财经理进行业务培训；

策划并组织销售活动等。

2. 日常工作

产品培训，介绍基金，讲解销售话术，对具体产品或客户进行案例分析。

这是维护中的主要工作。

3. 业绩考核 由于大部分渠道经理没有销售提成，更多的是完成销售任务的定额奖金，因此考核重点更多在于维护的质量。

具体来说就是你跟人家有多熟，是不是能随时掌握银行的销售计划，竞争对手销售节奏等等。

4. 薪资待遇及发展前景 一般只有有银行渠道资源或者上面有人才有可能当上渠道经理，行业平均入门水平大概是70-100k，大公司可上浮至120k。

奖金完全要看公司情况，遇到好年份好公司，48个月工资是可能的，但自从08年以后基本就很少有超过10个月的了，小公司没有也正常。

工资年上浮大约20%~30%。

渠道经理上去就是大区经理，然后是销售总监一类的职位，但总的来说渠道销售永远不可能有太高的销售提成，这个和很多金融口的销售都不一样。

综上，这工作首先要求资源或者关系，难入门，和薪水比，工作还是挺累的，而且发展一般。

二、基金渠道经理是做什么的？主要负责什么？对那些能力或素质要求比较高？

你在网上直接搜索就可以了做的好月薪10万不成问题 不过这一行充满挑战，如果你选择进入就要做好长期的准备，当然如果你人脉好了以后，那就会相对比较轻松了

三、基金公司直销经理是做什么？

- 1.渠道经理是基金公司维护销售渠道的人员，主要工作内容包括拓展，拜访，维护渠道（通常为银行的支行级别和大分理处级别）关系；对网点客户或理财经理进行业务培训；策划并组织销售活动等。
- 2.日常工作
产品培训，介绍基金，讲解销售话术，对具体产品或客户进行案例分析。这是维护中的主要工作。

四、基金渠道经理助理是不是拉客户的

渠道经理是维护渠道的，具体来说就是去代销基金的各家银行求爷爷告奶奶，求人家帮助多卖点基金。
一般不直接与客户见面。

五、基金公司的渠道经理是做什么的？国泰基金的人让我做渠道经理，请懂行的人回答下是否可行，不胜感激！

主要是与区域内的银行(或有其他机构：如证券、专业代理)联系，做好培训沟通和基金营销指导。

六、“渠道经理”是个什么职业？什么概念

展开全部基本上是做货物、产品分销领域的事情。
负责和分销商联系，跟进，改善关系。
有时候上、下游公司都要你去处理。
就像“水渠”一样，让货物这“水”流动起来。

七、渠道经理是做什么的？

就是你这区或片，公司更下面的联系人。现代社会，销售渠道包括网络销售、电话销售、零售商、分销商、商业伙伴和销售队伍。

在这里，渠道经理是指通过合作伙伴（包括零售商、分销商和商业伙伴）这种销售渠道进行间接销售，并提供服务支持的管理者。

这个职位是厂商和代理商联系的窗口。

一般情况下，客户经理是直接和最终用户打交道的人，而渠道经理则是引领多个合作伙伴的销售团队，并通过其发挥杠杆作用，间接与最终用户打交道，创造合作伙伴和公司双赢的人。

- 规划整体渠道策略及运作模式执行销售和市场推广方案；
- 制定渠道策略，提供渠道服务支持；
- 及时沟通客户，反馈市场信息，做出处理意见；
- 协助大区经理开拓、沟通和管理各区域的重要客户。

渠道是一种有限的资源，商家谁占有了渠道，就能赢得了竞争优势。

渠道经理就要对不同类型渠道的发展过程进行密切关注，定目标、造规划、设标准，常评估、勤指导，从而维护各类渠道的良性发展，形成企业真正的核心竞争力。

成功渠道经理人的七个习惯：

对于渠道一知半解的人，往往会迷信技巧、战术的效力。

但是，真正渠道管理者，都清楚地知道，真正决定渠道运营成败的是习惯。

因为渠道建设是长期持续的，甚至是永无止境的工程，对于它来说，光有技巧是不够的，因为渠道是绝对需要，路遥知马力的故事，任何短期的战术和计谋都是难以持久的。

如果你迷信特效药方，最终只会一事无成。

所以，期望获得成功的渠道管理者都应当记住下面的这句话：

品德决定理念，理念决定习惯，而习惯则决定成败。

成功渠道管理者的习惯修炼，也同样会经历一个从低到高，逐步提升的演进过程。

最初，需要培养沟通和灵活韧性来使自己具备渠道经理的基础素质；

获得了上述的基础能力之后，下一步的修炼，则是包括平衡利益、顺应全局以及包容公平在内的，对于渠道体系中施加影响的正确思路和方法。

最后，在前两者的基础上，渠道管理者要进一步培养价值发掘的能力，以增强整个渠道系统的竞争力，实现共赢，谋求与伙伴长期稳定的合作

八、基金经理是做什么的

为基金公司老板打工的高级打工仔。

他的职责就是负责使自己掌管的基金收益尽可能达到最大化。

参考文档

[下载：基金公司渠道经理是做什么的.pdf](#)

[《今天买的股票多久才能卖》](#)

[《股票抽签多久确定中签》](#)

[下载：基金公司渠道经理是做什么的.doc](#)

[更多关于《基金公司渠道经理是做什么的》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/store/74192472.html>