

亚太地区市场代表

岗位职责：

- 1.东南亚企业客户（汽车行业/制造业/服务业等），构建销售团队，完成年度销售目标，关注团队成员工作业绩和工作状态。
- 2.策划海外行业展会、研讨会等营销活动，建立区域品牌影响力。
- 3.培养团队成员的工作激情和凝聚力，快速适应公司文化氛围。
- 4.协调团队和其他部门之间的内部沟通，促进良好合作。
- 5.关注市场和行业动态，收集市场信息。
- 6.完成上级交办的其他任务。

任职要求：

- 1.英语可作为工作语言。
- 2.具有出色的销售能力，业绩优秀，拥有相关认证行业市场开拓/销售经验及审核资源者优先。
- 3.具有奋斗精神，熟悉制造业/外贸领域，愿意在认证行业长期发展。
- 4.熟悉亚太区域认证规则及法律法规，具备市场洞察力及风险把控能力。

安诺尔(中国)

联系方式：裴老师 Tel:13206475989

杜老师 Tel:18303667768

Email: hrs@aenor.cn