# 工作說明書(Job Description)

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 職稱<br>(job title) | 業務處長以上 | 部級單位<br>(Department) | NA | 課級單位<br>(Section) | NA | 直屬主管<br>(Supervisor) | 總經理 | 現職人員<br>(Staff) | N/A |
| 職位目的(Objectives) | | | | 新事業開發、客戶開發、行銷業務部管理 | | | | 職位職等 | 7-9 |
| 主要的3-5項工作職責(含比重)<br>(The major responsibilities of 3~5 items, including gravity) | | | | 關鍵績效指標(至少三項)<br>(Key Performance Indicators, at least 3items) | | | | 專業能力要求<br>(Profession competency required) | |
| 為落實上述的職位目的，最主要的工作職責(非職務明細)<br><br>1. 制定公司銷售與市場策略（25%）<br>2. 銷售體系建構與制度優化（20%）<br>3. 高階客戶與關鍵機會推動（20%）<br>4. 銷售預測、財務預估與高層報告（20%）<br>5. 業務組織規劃與人才梯隊建設（15%） | | | | 1. 全公司營收/毛利達成率（30%）<br>2. 新市場或新產品營收成長率（30%）<br>3. 關鍵客戶營收貢獻與拓展（20%）<br>4. 團隊結構穩定性與績效制度執行率（15%）<br>5. 銷售預測準確率與財務對齊（5%） | | | | 欲展現職位績效所需具備的專業知識與技能<br><br>- 高階策略規劃與整合能力<br>- 全球市場或多區域銷售管理經驗<br>- 財務/營運指標理解與報告能力<br>- 領導與商業談判能力<br>- 建立銷售組織結構與目標制度的能力<br>- 預算編製與資源分配能力 | |
| 工作最困難或最具挑戰性的部分<br>(The most difficult or the most challenging part of the Job) | | | | 公司營運方向制定 | | | | | |
| 相關經驗的基本要求(市場條件)<br>(Qualifications required) | | 最低學歷資格<br>(Education) | | 大學 | | | | | |
| | | 工作經驗<br>(Work experience) | | 電子相關產業10年 或 醫療電子相關產業7年 或 顯示器相關產業5年 | | | | | |
| | | 語言能力(Language Skills) | | 英文/日文 | | | | | |
| | | 個人特質(Personal qualities) | | 開朗、樂觀、善於與人溝通 | | | | | |
| 專業證照(License) | | | | | | | | | |
| 專業訓練(Training) | | | | 財務分析、組織與文化領導、高階談判與關鍵客戶經營技巧 | | | | | |
| | | | | 上二級主管核准(Approved): | | | | 核准日期: | |