

## 产品综述

《销售管理》是用友U8供应链的重要组成部分，提供了报价、订货、发货、开票的完整销售流程。



针对制造业提供了按单生产、按单装配的BOM的快捷选配工具，为生产提供有效的客户物料清单信息，并实现销售订单需求为牵引的供应链管理的全程业务管理。

---

## 应用角色

在运用U8销售管理根据企业岗位职责匹配应用系统功能

- 销售主管

### 职责

- 1：定期起草销售计划、人员安排，并负责计划和安排的实施
- 2：检查、控制、监督销售流程，保证销售业务按计划、程序顺利进行



3.收集一线营销信息和用户意见，对公司营销策略、广告、售后服务、产品改进新产品开发等提出参考意见。

4.填写有关销售表格，提交销售分析和总结报告。



## 1.2 应用角色



角色 (或岗位)	岗位职责	应用系统功能
销售主管	1. 定期起草销售计划、人员安排, 并负责计划和安排的实施 2. 检查、控制、监督销售流程, 保证销售业务按计划、程序顺利进行 3. 销售代表的考核及日常人员管理, 销售团队建设, 并提交人员使用与管理建议 4. 定期向主管领导提交业务分析报告 (客户分析、销售策略效果与建议等) 5. 定期向主管领导提交工作计划和总结	1. 销售主管角色门户 2. 销售计划 3. 销售报价单、订单等销售单据审批 4. 销售统计、分析报表
销售业务员	1. 积极完成规定或承诺的销售量指标。 2. 负责与客户签订销售合同, 督促合同正常如期履行, 并催讨所欠应收销售款项。 3. 收集一线营销信息和用户意见, 对公司营销策略、广告、售后服务、产品改进新产品开发等提出参考意见。 4. 填写有关销售表格, 提交销售分析和总结报告。	1. 销售业务员角色门户 2. 销售报价单 3. 销售订单 4. 销售发/退货单 5. 销售发票

头条 @杨杨杨双

## 接口说明