

附件 2:

同仁堂集团部分子企业经营层成员 岗位职责及任职资格

一、北京同仁堂崇文门药店有限责任公司

(一) 岗位职责:

1. 根据崇文门药店董事会下达的年度经营管理计划，分解年度指标，负责与董事会的良好沟通，保证企业各项经营计划顺利实施。

2. 负责崇文门系统整体经营目标制定、子公司经营指标调度及执行情况的监督管理，组织实施经营计划，有效防控经营风险，确保全面完成崇文门药店年度经营指标。

3. 负责召集和主持崇文门药店经理办公会议，协调、检查和督促各部门、子公司的工作。

4. 负责制订崇文门药店的年度财务预、决算方案，利润分配方案和弥补亏损方案。

5. 负责崇文门药店及子公司的安全工作。

6. 负责监管指导各二级单位经营工作。

7. 负责对各级子公司合法合规运行监管。

8. 建立和维护崇文门药店与政府相关部门、重要客户、媒体机构等的良好关系，出席重要公关活动，处理企业的重大对外关系问题。

9. 负责由崇文门药店董事会聘任以外的中高层管理人员的聘任、培训、管理、考核工作。

10. 履行党建和意识形态工作“一岗双责”相关职责。

11. 承办商业集团、崇文门药店董事会交办的其他事项。

(二) 任职资格

1. 原则上大学本科及以上学历，药学类、电子商务类、经济管理类或相关专业。

2. 年龄原则上男 45 周岁以下，女 40 周岁以下。

3. 具有大中型医药公司 2 年以上企业高级管理人员或企业管理岗位 5 年以上工作经历。

4. 具备战略性思维，较好的统筹协调能力与开拓创新能力，善于带领团队攻坚克难。

5. 对行业盈利模式及发展趋势有独到见解，具有敏锐的商业触觉和敏感度，能够洞悉市场变化。

6. 具有丰富的行业经验和资源，具备敏锐的市场洞察力、严密的分析能力以及出色的危机处理能力，能够把控经营风险。

7. 特别优秀者，年龄可适当放宽。

二、北京同仁堂商业投资集团有限公司同仁堂药店

（一）岗位职责

1. 负责协助总经理制定药店发展战略规划、经营计划、业务发展计划。落实上级集团相关制度和各项要求，执行上级决议。

2. 负责提高同仁堂自有产品的销售数额、增长率和比重；落实大品种战略；资源共享品种年度销售任务及采购指标。

3. 根据法律法规及制度严格落实价格管理，积极防控市场风险；依法治企，合规诚信经营，无重大法律风险，无损害品牌事件。

4. 负责拓展销售渠道，开发新客户；制订销售计划，设计销售模式。

5. 负责新零售市场销售业务的数据分析和整合，强化市场洞察和对顾客需求的理解，优化业务链条，组织推进落实药店年度新零售市场销售计划，确保药店新零售相关销售及管理目标的达成。

6. 负责建立、维护并扩大与新零售相关的合作关系。

7. 负责各销售部门日常行政管理、制度管理等工作，并加强新零售业务的日常运营管理和维护，跟进各销售活动，定期汇报业绩和进展情况。

8. 负责网络安全工作及数字化提升工作。

9. 总经理授权的其他工作。

10. 协助总经理做好综合、协调各部门工作和处理日常事务。

11. 了解各部门的工作动态,掌握全药店主要活动情况。

12. 负责落实上集团下达经营、销售、服务、新零售的相关工作的沟通协调。

13. 履行党建和意识形态工作“一岗双责”相关职责;加强作风和廉洁从业纪律建设。

14. 承办药店交办的其他事项。

(二)任职资格

1. 原则上大学本科及以上学历,医药企业管理、经济管理学、法律、市场调查等相关专业。

2. 年龄原则上男 45 周岁以下,女 40 周岁以下。

3. 具有累计 5 年以上企业经营及新零售相关管理工作经历。

4. 熟知医药经营相关行业知识,掌握相关政策法规。

5. 具有良好的职业素养,有较强的分析判断能力、掌握能力、计划沟通能力。

6. 特别优秀者,年龄可适当放宽。

三、北京同仁堂商业投资集团有限公司安宫牛黄丸专销公司（同心医药有限公司）

（一）岗位职责

1. 负责制定及实施公司营销规划、销售计划及年度经营目标。

2. 负责运营管理、市场开发、终端建设等相关工作。

3. 负责组织、监督、指导并考核产品配销单位落实产品运营工作，推动完善产品整体营销管理体系建设。

4. 负责管理 KA 终端销售业务，组织推进落实公司年度终端销售计划，确保公司相关销售及管理目标的达成。

5. 负责组织制定公司整体市场策略和未来营销发展战略。

6. 负责公司各销售部门日常行政管理、制度管理等工作。

7. 负责组织推进完善及落实公司管理体系及制度，符合内控管理及相关法规要求，依法合规经营。

8. 负责落实组织建立并协调良好的内部、外部沟通工作渠道和机制，实施团队管理及人才储备，保证职工队伍稳定。

9. 及时应对处理重大突发事件，妥善处理各类投诉等情况。

10. 落实意识形态责任制工作要求，妥善应对舆情处置。

11. 按照集团公司品牌管理制度，依法合规有偿使用同仁堂品牌，未经授权不得擅自使用，不得超范围使用，维护好同仁堂品牌。

12. 履行党建和意识形态工作“一岗双责”相关职责。

13. 承办集团交办的其他事项。

(二) 任职资格

1. 原则上大学本科及以上学历，市场营销、工商管理等相关专业。

2. 年龄原则上男 45 周岁以下，女 40 周岁以下。

3. 具有累计 10 年以上销售管理经验。具有较强的营销管理能力、沟通能力。

4. 熟悉国内外医药行业市场，掌握医药行业相关政策，准确把握行业发展动态。

5. 掌握战略管理、战略市场营销等与企业营销相关的基本知识；善于把握市场经济规律和企业发展规律，掌握相关政策法规。

6. 熟悉现代管理模式，熟练运用各种激励措施；熟悉公司的管理体系及各项管理流程。

7. 熟悉了解中医药销售领域市场情况和药品销售管理的各项政策法规，具有敏锐的市场洞察力、市场分析能力、市场研判能力和战略决策能力；具备丰富

的市场分析、策划及推广经验。

8. 特别优秀者，年龄可适当放宽。