

# 伙伴关系专家职位描述

## 伙伴关系专家使命：

为战略联盟员工提供有关潜在客户开发、谈判和关系维护（合作伙伴、潜在合作伙伴和赞助商）相关的建议和指导。构思并推动资源开发，为分会层面的战略联盟委员提供支持。

## 任职资格：

- 通过以下任一方式，被公认为EO内的战略联盟领导者：
  - 自愿担任分会的战略联盟委员；或
  - 在自愿担任其他领导职务的同时，积极支持战略联盟相关计划
  - 拥有参与分会、区域或全球性活动的战略联盟相关职务的经验
- 出色的销售人员
  - 优秀的故事讲述者
  - 能够有力地阐述EO的价值主张
  - 具备高度敏锐性，能够根据不同性格类型和组织特点调整沟通策略
- 具备强大的企业资源背景及/或当前业务关联，能够依托现有广泛人脉网络精准定位并直接接触决策层。
- 必须是EO信誉良好的会员
- 必须与EO的目标、使命和愿景保持一致

## 期望和职责：

- 战略联盟专家的任期为两年
- 每月召开1-2次电话会议
- 每月主持与战略联盟委员的职能电话会议
- 在提供资源、最佳实践和专业知识方面为战略联盟委员提供支持。在战略联盟职能部门员工的支持下，对潜在客户进行筛选评估并展开跟进
- 与战略联盟员工进行个别沟通（根据需要）以建立有意义的合作伙伴关系。
- 承诺支持区域行动计划并与会员体验理事合作
- 与会员体验理事共同负责为区域合作伙伴关系白皮书进行辩护阐述
- 支持合作伙伴参与现场或线上活动

## 任期和时间投入：

- 两年任期
- 参加专家培训（现场/线上）

如果申请并接受领导路径职位，可能需要您在该职位与EO培训师或导师职位之间做出选择。**根据EO的利益冲突政策，将对三级会员领导者进行逐案审查，以确定该政策下是否存在潜在的利益冲突。**如有疑问，请联系[pol@eonetwork.org](mailto:pol@eonetwork.org)。