

# 销售总监的述职报告 销售总监年终述职报告(大全5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 销售总监的述职报告篇一

尊敬的路书记、王部长，考核组的各位领导：

我叫，成都分公司营销总监，主要职责是贯彻落实公司党委、公司工作部署，抓好成都分公司的销售市场整顿，拓展分公司的销售市场。今年以来，在公司党委和公司的正确领导下，在分公司班子成员和分管部门的鼎力支持下，我认真贯彻落实集团20xx年工作部署和规划，认真履行部门管理和领导职责，更新营销理念，加强合作协作，拓展销售市场，推进营销工作按计划有序有效执行。今年1至5月份，公司销售大米多吨，实现产值\*\*万元，利润\*\*万元，产值和利润同比增长%、%。下面，简要汇报如下：

### 一、履行职责情况

一是加强学习，增强做好营销工作的动力

今年以来，我按照集团公司的部署，紧密结合“开展学习实践科学发展观活动回头看”整改工作、实践“两为”理念及开展“争、创、竞”主题实践活动，加强政治和业务学习。特别是通过认真学习集团公司年度工作会议精神，认清了当前销售公司面临的新形势、新任务、新机遇和新挑战。作为一名销售战线的一名新兵，我通过学习和调研，深感集团公

司的战略部署符合当前推动科学发展的要求，符合当前市场实际，只要牢固树立“两为”理念，创新工作机制，我们在激烈的市场竞争中就能抓住机遇，积极有为，创造不俗的工作业绩。

## 二是务实重干，认真执行公司发展营销计划

我是20xx年1月到分公司报到的，时值公司制定新的一年发展规划的重要时期。经过一段时间紧锣密鼓的调研、熟悉公司基本运营情况之后，我和李总就公司的营销发展进行了认真商议，从以下三个方面入手，着力落实上级工作部署。一是确立营销策略。根据本地的市场空间及运作情况，对市场进行有效全面的调查，全面掌握市场动态走向，在此基础上，提出了的营销策略。

二是实施营销计划。根据上级下达的各类营销目标计划，结合各片区经营情况，做到对营销指标的科学分解，落实到各片区，确保了各项指标科学分解、落实到了实处。三是推进资源整合。我公司从新组建了三个部门，即商超部、商贸部、市场部，科学制定这些部门的工作职责，明确他们负责整个市场的售前售后售中服务。四是积极扩大市场。原有经销商就广元一家，新开发经销商市区外三家，西昌，眉山，芦洲，市区内有三家，八里庄农贸市场一家，五块石粮油市场一家，海霸王粮油中心一家，目前这些经销商一至五月供销售大米20xx多吨。

另外还有一家餐饮企业乡村基和我们合作。五是努力提高效益。根据工作的开展，对营销指标、营销效果进行及时科学评估，逐步完善营销手段，到达了改善营销绩效的效果。我接手时分公司供给价是1.93元每市斤，在这展短几个月从当初1.93调至1.95、1.98、2.01，最后调至2.24元，一开始我们是赔钱的但是我们现在开始盈利了，在这区间我和采购做了大量的工作，现在乡村基每个月销量100吨左右。还有正在谈判的盐业公司，成都商报都想和我们合作。

### 三是忘我工作，经受考验和锻炼

近半年来，分公司各部门从组建到健康运行、发展进步，市场合作业务从无到有，经济效益从亏损到盈利，我为此付出了大量心血。为了规范管理，我亲自支持制定各项管理制度，实施科学的激励奖惩办法，促进了业务规范化发展，调动了大家工作积极性，打造了一流的团队，打击团结拼搏，敬业奉献，为\*\*部业务健康发展提供了组织保障。工作中，我率先垂范，发挥模范带头作用，工作日尽心尽力，节假日加班加点，利用一切可以利用的机会，联系客户、服务客户、发展客户，做到了让客户满意、放心。同时，我积极主动与有关部门沟通协调，解决问题，营造了良好的工作环境，促进了大家团结共事，为公司各项工作发展尽职尽责。

## 二、存在的主要问题

### 一是主观方面

当前我分公司在发展营销方面所做的市场调研还不够深入，改革开放意识还不够浓厚，特别是机制体制管理上也还存在亟待改进的地方。

### 二是客观方面

当前，我分公司优势是价格要略高于其他分公司，劣势是从集团没有采到低价的米，其他分公司都有低价米入自己的库，还有整个四川市场与其他公司也不一样的是，属于我们分公司经营的只有7地区，因为集团把另外的区域划分给其他两个经销商经营，别的分公司所在省市集团没有另外设经销商，所有的经销商都是分公司自己开发，的也就是说别的市场没有内部竞争，我分公司就只能经营集团给的区域，另外两家的区域我分公司是不能去开发的。这些问题，需要我们引起注意并在以后的工作中加以改正。

### 三、下一步主要打算

谢谢!

## 销售总监的述职报告篇二

转眼间一段时间的工作就结束了，回顾这段时间，作为销售总监，是时候该好好写写述职报告了。下面是小编为大家精心整理的最新销售总监述职报告范文，希望能帮助到大家。

转眼间，一年的工作将接近尾声，回顾\_\_年的工作，有颇多感慨。从六月份来到公司至今已半年，已经完全融入到恒顺地产这个大家庭中，半年来的工作业绩如下：截止12.30日共销售住宅43套(含退房一套)，总销售金额为17001067元；销售地下室共21套，总金额为702437元。这半年的工作包含了太多的艰辛与不易，既离不开这半年多来在恒顺地产的勤奋努力，更与同事和领导们给与我的支持和帮助密不可分。

匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

\_\_年是不平凡的一年，在公司搭建的这个平台上，我们每个人都卯足了劲加班加点的工作在销售的第一线，虽然国家政策不停调控，银行不断加息，市场在一片的观望声中，我们仍然屡屡超额完成任务，当然我们除了对自己工作的肯定外，我们更应该看到，我们只是公司这个高速运转中的大机器中的一个零件，每一次战略方针的制定，每一次工作制度的出台执行，财务部门的协作，工程部门的协作，本部门的广告，短信，外销同事的辛勤付出，甚至奖金的发放，一切的一切都为我们保驾护航，才有我们今天取得的成绩。

不骄不躁，我们都很渺小，我们学到的知识越多，越了解到

自身的不足，在以后的工作中我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行！

尊敬的领导：

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

## 一、工作中的具体做法

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。做好\_\_区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

## 二、存在不足

我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的

销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。

我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。\_\_市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

### 三、明年销售计划

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查。

要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

我是\_\_分销售总监，主要职责是抓好\_\_分的销售市场整顿，拓展分的销售市场。今年以来，在的正确领导下，在分班子成员和分管部门的鼎力支持下，我认真贯彻落实集团工作部署和规划，认真履行部门管理和领导职责，更新营销理念，加强合作协作，拓展销售市场，推进营销工作按计划有序有

效执行。下面，简要汇报如下：

## 一、加强学习，增强做好营销工作的动力

今年以来，我按照集团的部署，加强和业务学习。特别是通过认真学习集团年度工作会议精神，认清了当前销售面临的新形势、新任务、新机遇和新挑战。作为一名销售战线的一名新兵，我通过学习和调研，深感集团的战略部署符合当前推动科学发展的要求，符合当前市场实际，只要牢固树立“两为”理念，创新工作机制，我们在激烈的市场竞争中就能抓住机遇，积极有为，创造不俗的工作业绩。

## 二、务实重干，认真执行发展营销计划

经过一段时间紧锣密鼓的调研、熟悉基本运营情况之后，我就着力落实上级工作部署。确立营销策略。根据本地的市场空间及运作情况，对市场进行有效全面的调查，全面掌握市场动态走向，根据上级下达的各类营销目标计划，结合各片区经营情况，做到对营销指标的科学分解，落实到各片区，确保了各项指标科学分解、落实到了实处。推进资源整合。我从新组建了三个部门，即商超部、商贸部、市场部，科学制定这些部门的工作职责，明确他们负责整个市场的售前售后售中服务。

根据工作的开展，对营销指标、营销效果进行及时科学评估，逐步完善营销手段，到达了改善营销绩效的效果。

回顾过往几个月的工作，其工作的成绩是在俱乐部领导的正确指导下，在各部分同事的协力帮助和支持下，与部分职员共同努力下是分不开的，本人严格要求自己，依照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作，在围绕俱乐部长远发展的战略和目标，打响俱乐部品牌的影响力和提升服务品质为重点，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，本年度个人主要重点工作有以下方面：

## 一、完善制度管理

因俱乐部在短时间内，内部管理职员及员工不断更新，每位管理者都有在原本的基础上不断完善和创新，员工在随着制度或流程完善时接受程度也相应受些影响，根据目前的工作状态，结合具有可执行制度和流程再次进一步完善和改变不足的地方，具体有：

- 1、改变球童奖罚方式及球童维护场地责任制，
- 2、完善接包处、动身台、练习场岗位制度及流程，
- 3、健全管理职员岗位职责，
- 4、完善\_\_室、车库卫生清洁标准，

## 二、加强督导执行力度

在每项工作安排与落实中，采用上传下达的原始模式，一级管一级的方式，安排事情到个人，责任到个人的原则，谁领导谁负责督导落实与检查。执行每周球童场地服务总结例会，每周总结管理者工作例会，每个月不定期其它岗位工作总结例会，认真总结找出题目并及时解决题目。

## 三、抓培训落实，提升服务品质

根据各岗位工作性质，重新制定培训计划，并依照计划进行实施，培训中不采取照本宣科的培训模式，而是结合实际工作中的经验不足的地方加以强化，举事例及摹拟示范。培训后加强督导力度及跟踪辅导，广泛搜集客人反馈宝贵意见，将反馈意见不好方面再次进行培训。经过反复的加强，在服务的规范与专业知识及质量上有了明显的进步。

## 四、建立资产管理责任制



## 五、储备多元化人才

根据现状为公司尽可能减少招聘难的题目，我们坚持以一人多能，一人顶多岗的方式培养人才，以展开部分岗位职员11人进行兼职球童培训，以球童为主部份人已参与车库、接包员、动身台岗位培训工作。

## 六、工作中的不足

固然在实践工作中努力地做了很多工作，也改变了些现状的提升，但任然存在着很多题目和不足工作中的题目：

- 1、加强员工的自觉性还不够，
- 2、岗位管理职员工作计划性、组织性有待进步，
- 3、个人主人翁意识淡薄，

本身的不足：

- 1、创新思路匮乏，
- 2、执行力度偏差，

## 七、总结经验：

通过制度修订、流程整改、执行力度加大及增加培训学习等方面工作，大家也能认真接受与执行，通过整体的改变。这让我有所体会的是：只有严格才能有规范，只有不断完善才有提升，只有不断创新才有进步。

本人\_\_年x月进入公司，大专学历，一直从事销售工作，积累了丰富的销售经验和管理经验。\_\_年x月，公司任命我为公司的营销总监，在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，

今年营销部汽车销量同比增长了40%。在销售布局上建立\_\_市场的基地，大力拓展全国市场，出色的完成了各项销售、管理工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我本人也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我将从以下三个方面向大家报告工作情况，请公司领导给予修正。

## 一、工作总结

### 1、自我学习、发展、塑造

提高了效率，管理水平大大提升。

经过几年的学习与锻炼后，我更加熟悉了产品知识及其行业情况。\_\_年营销公司任命我为营销公司副总经理兼销售部经理，兼管\_\_。管理的省份有：\_\_、\_\_、\_\_、\_\_、\_\_。在该工作区间，本人管理的市场取得的不错的业绩，其中福建、江西市场连续3年每年递增30%的销售量，超额完成公司指定的任务。随着市场上对汽车供应商销售管理要求的不断提高，在该工作期间开发了公司的第二代销售管理软件系统，在一代的基础上结合市场和营销公司的实际情况，增加了很多新的内容和流程，使得管理更加规范和严谨。

\_\_年x月，本人兼管华东大区的和西南大区，在四川市场的销售上取得了不错的业绩，开发了2个金牌销售商，改变了西南市场长期业绩不好的状况。并且在此期间，协助企业开发6x4和8x4重型自卸车，并在\_\_年下半年成功在西南泸州市场进行推广，半年销售重型自卸100台。增加了新的产品亮点，拓宽了企业的销售链。

\_\_年10月，公司任命本人为营销公司总经理，主持营销公司全面工作。在此工作期间，本人在原有的销售网点基础上，增加了多个经销点，拓宽了渠道网络。在福建、浙江、市场大力推广6x2□6x4□8x4自卸车，该销量比往年递增40%。在销

售布局上建立西北市场的基地，逐步拓展国内市场份额。

作为企业中层领导，我深深地体会到，要想做好本职工作，必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司董事会文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好销售与管理工作。为此我认真学习公司下发的各种文件精神，并在实际工作中不断加以运用和实践，实事求是，扎实工作。做好自己分管的工作，在工作中，我坚决贯彻执行董事会和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

## 2、重视团队的力量

我们团队网络也逐渐发展起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移和团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

## 3、重视执行力

为完成预定目标，没有好的执行力是很难去完成的，但好的执行力是需要一套完成的工作内容、流程、考核措施等系统指标的。因此我一直在做努力。今年初我们针对车辆销售、市场调查、市场开发、市场渗透、反馈客户需求信息、同业信息提供以及分销商管理等工作制定了工作目标及考核措施，并取得了实效。我要感谢公司销售及售后服务部的所有同事。在他们的理解、支持、配合下，我们先后完成了销售人员、代理销售商、行业用户等销售的合同规范管理工作。我们配备专门的人员对销售各个环节进行业务辅导，并在公司各部门的大力配合下，使业务在国内市场进一步扩大。但是，在汽车营销管理过程中有些成效还没有达到预期效果，所以我们还要在今后的工作中尽力去完善，以确保团队的执行力能顺畅的执行下去，从而使大家工作尽职尽责，都圆满的完成公司制定的计划指标，使公司的业务快速增长。

## 二、存在的缺点和不足

用还不够，今后工作中都要注意；五是在如何调动员工的积极性和创造性，自己还需加强学习和锻炼；六是与公司相关部门及领导沟通的太少。以上在管理工作中有待改进。

## 三、形势分析与今后的设想

### (一)形式的分析：

现在我们公司生产的汽车在质量，配置上属于上等的车辆。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售过程中，牵涉问题最多的就是汽车的价格。有因为价格而丢单的问题，在明年的销售工作中我认为汽车的价格应做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。我们公司进入\_\_等市场比较晚，汽车品牌的知名度与价格都不是很有优势，在西北等地开拓市场压力很大，还是那句老话，没有压力就没有动力。

因此，我们还要克服困难，顶住压力，实现跨越。市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快的今天，我们未来几年汽车销售市场是大有作为的，尤其是我们与跨国公司合并的意向一旦达成，外国汽车厂商将提供专门技术和资金，人才的需求数量也会相对增大，涉及很多专业，而且从第一线到最后的检测，要求的人员层次也要提高。可能新的投资重点不外乎降低成本、增加收益、完善服务等，投资重心自然而然地会向增加效益的方面倾斜。从而，我们将在成本降低、迅速抢占国内以至国外更大市场份额的同时，其销量也会随之显著提高，并且在增强品牌影响力、提高产品品质、完善销售服务体系方面，采取新的可行措施，而且我们还将利用技术、资金、人才优势在国内加强新车型与品牌车型的研发能力、并加强对销售渠道的管理，满足消费者对厂商、对产品、对价格、对服务更高层次的要求。

从而我们的品牌形象和经济效益都会得到大的丰收。因此，在汽车销售未来的发展中，我们要更新理念，集中精力，让每个销售人员都信心百倍的去执行任务、完成任务。并把握销售节点，全力以赴抓好车型销售及市场调查工作，不断完善、调整营销策划方案，充分做好售前、售中、售后服务等工作，强力推进新车型运作，使企业品牌及公司形象能得到不断提升。通过研究市场，加大销控力度，以获得利润的前提下循序渐进的来推盘，使公司的经济效益和社会信誉得到提升。

## (二) 今后的设想

### 1、建立一支具有凝聚力，合作精神，具有杀伤力的汽车销售团队

首先要优化部门架构，销售工作的顺利开展是需要不同岗位职责的人来共同完成的，我们要建立健全销售员、技术支持、销售助理、市场策划、售后服务等岗位人员。人员结构要不断完善，每人的岗位职责更明晰、分工更明确、更专业，销售工作也就更系统化、标准化、可执行化。同时整合营销，通过寻求合作与支持来达到我们在增加资金实力、增强技术实力、以及销售链条拓展等方式的营销。

### 2、提高销售业绩，扩张市场销售网络

挤进潜力巨大的汽车销售行业。

### 3、三是推广主导型号车型，抢占国内市场

大力推广主导型号\_\_、\_\_、\_\_自卸车车型，销售布局上建立\_\_市场的基地，大力拓展国内市场。提升品汽车牌知名度，让更多的客户认识、了解我们，让我们更加被市场认可。并通过更多的销售管理策略来拓宽我们的市场区域，拥有更多的市场机会，抢占国内更多的市场份额。

#### 4、做好客户优质服务。

销售及售后服务是我们的核心部门，它的工作质量直接影响到我们公司的信誉及市场份额。因此，强化销售及售后服务已是我们明年以至今后的首要任务。经过多年的运营我们已经积累了一些经验，我们有信心将销售及售后服务的工作进入标准化、程序化，以优质的服务赢得客户的信赖。

以上是我多年以来工作内容述职体现，如有不妥之处还望指正，敬请领导审议。

### 销售总监的述职报告篇三

销售总监的素质和能力对企业开展业务尤为关键。下面是小编为大家为您整理的“公司销售总监述职报告范文”，仅供参考，希望您喜欢！

尊敬的领导、各位同事：

本人自20xx年7月9日有幸入职俱乐部，任销售总监一职直至10月6日，主要负责俱乐部市场销售部的产品研发、市场开拓、组织客源、部门管理等工作。

于10月7日起根据俱乐部的发展与管理需求，接受俱乐部运作部管理的全面工作，主要负责运作部整体服务提升，加强队伍建设巩固队伍稳定，完善不健全的部门机制。

在履行本职工作时得到公司领导大力支持和各部门的配合，现我向各位领导及同事做如下述职：

#### 一、健全完善的管理体系

1) 为了促进销售员的积极性和竞争力，并且规范整个部门人

员行为和保密制度，根据工作中的实际操作管理需求，行之有效的制定并完善了销售部各项管理制度，如：《预定流程及制度》、《销售员绩效考核管理制度》及《销售岗位制度》等。

在主持销售工作期间，部门人员团结一致，互相学习，提升销售技能，逐渐提高了季度整体的营业收入，打球客人提升30%。直接营业收入提升30%。

2) 运作部以规范的服务为主导，以为客人提供高品质的优质服务为基准，重点规范各岗位工作流程、服务标准及工作职责。

如：新制定了《卫生清洁标准》、《球童场地规范服务标准及惩罚条例》等，强化个人责任感，全面落实部门管理工作，提升工作标准，坚持工作跟着制度走，采取制度约束人的原则。在整个运行中加强督导力度有了明显的提高。

## 二、抓组织建设，激励内部活力

在完善部门制度的基础上以及执行过程中，发现人员责任感不强，工作精神状态不饱满，为了工作得到有效的规范管理，一方面认真落实个人分工责任制，做到事事有人管，人人有责的工作态度；另一方面同时执行办实事、讲实效的工作原则。

增强管理层的协调合作，上下级互相沟通统一树立主人翁的思想，个人履行职责义务时，都有发表意见的权利。要求善于发现问题，并提升解决问题的能力，明确目的使每个人找到目标。

## 三、抓优质服务，树俱乐部形象

我们的目的是让客人得到最满意的服务，特别是部门一线岗位球童部，球童是俱乐部对外宣传的窗口之一，他们的服务

和行为直接关系到俱乐部形象与声誉。

为提升整体服务质量，不占用上班时间，反复加强培训学习，帮助提升服务技能、提升个人综合素质，加强工作巡场检查督导力度，让服务人员养成认真对待工作态度，努力做好本职工作，表现出个人的服务水平。

#### 四、务实工作，谦虚做人

俗话说的好：“做事先做人”，本人一向以勤奋做事，谦虚做人的原则待人处事。在工作中以身作则带好头，严格要求自己，无论大小事情都必须过问或者亲历亲为。

工作遇到重大问题向上级及时请示汇报，多倾听下属意见，采用公正、公平、公开的原则，坚持对事不对人的做法。

运作部目前只完成了近期的目标，离规范工作标准和品质目标还有很大的差距，具体表现在：

- 1、管理人员工作内容没有量化、没有计划性、管理标准不高，
- 2、整体队伍素质还比较薄弱，尤其是创新能力不够，
- 3、督导、协调事务职能没有充分发挥，
- 4、整体服务质量还需提升，理论与实践相结合不能游刃有余的运用，

以上是本人述职内容，请领导同事，给予批评指正。

尊敬的各位同事：

我于今年三月正式加入集团，担任销售总监一职主要负责企业营销组织建设与激励工作。在工作了将近四个月的时间，我积极按照公司经营发展思路开展本职工作，在工作中求真



务实、认真工作，各项工作任务稳步推进。

在此我感谢各位同事的指导与帮助和鼎力支持与配合。谢谢大家!在这四个月的工作里，现将工作情况汇报如下：

一、勤于学习、完善自我，努力提高综合业务素质

二、统一思想，端正态度

任何公司都有公司发展的目标，每一个在公司工作的员工也有自己的个人发展目标。有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”我们应该从理论上、实践中和相互的交流中学习，不仅要注意学习的方法，更要有正确的学习态度。

大家或多或少都有一种批判的吸收心态，也就是说在接受别人的观点或意见之前，带着一种质疑的态度，这是我们应该改正的。我们要以吸收的批判的态度来对待他人的观点和意见，即先以一种宽容、包容的心态听取别人的观点，然后经过自己的深思熟虑，对其观点加以批判性的接收。

三、专注目标、乐于工作，分管工作稳步推进

各省级销售部在进行目标分解的过程中，既不要保守，也不要画饼充饥，要本着实事求是、务实的态度，用经验值和科学相结合的方法，确定每个区域合理的、可实现的目标。

贯彻“事事落实，事事督导”这八个字，事事落实就是要既事事落实到人，也要事事落实到时间；事事督导就是要实行财务督导、层层督导和相互督导。

通过加强过程的管理和监控，来确保目标的达成。而且基本营销体系的确立，要依靠团队、默契配合，和与个部门一起提高工作水平的共同努力。

## 四、总结教训，推广经验

### 1、财务意识有待加强

需要强调的是，一定要严格按比例控制整个营运成本，同时，开发费用属于个人借支，涉及到摊销问题，需要绷住弦，树立财务控制的态度。

首先要学会算帐，加强财务分析。各销售部财务主管要主动承担工作，帮助经理算帐、分析，对不同费用间的相互关系加强分析，做到有效的财务管理。既要算好市场的帐，要考虑怎样去进行摊销，又要算好投资的帐，把工作看成是自己的事，从自己的角度出发，什么事情该做，什么事情不该做。

### 2、严格规范、有效管理

制度仍处在不断的完善和修改之中，需要大家共同努力，有了制度就一定要执行，不要流于形式，否则还不如不要制度。管理制度对公司大系统需要、对销售部小系统也同样需要，对规范个人的行为、了解员工动向非常有用。同时经理们要严格要求对自己的管理，要以身作则，才能带好团队。管理是要付出成本的，是成本就一定要出效益。

## 五、今后的努力方向

回顾四个月来的工作，对照职责，认为自己还算是称职的，但也存在着不足。

首先，在工作中，工作方法过于简单；在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。

再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。在下一步的工作中，

我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。

要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

最后感谢大家听取本人的述职报告，在这里祝大家在新的一年里成绩蒸蒸日上，收获满盆，谢谢大家。

尊敬的公司领导及各位同仁：

你们好！

近一个时期以来，销售中心在总公司的指导下，开展了全国区域市场启动和推广、市场网络的建设、各省区经销商的开发、部分终端客户的维护等工作。现将\*个月来，销售中心阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对销售中心下一步工作的开展提几点看法。

一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上销售中心是在向前稳定发展的。

## 一、“5个一”的成绩客观存在

### 1. 启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级销售网络体系

全国区域市场现有医药流通参与商(商业公司或个体经营者)超过家，通过深入实际的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了a□b□c分类管理，其中a类主要侧重于大流通批发;b类为二批和临床纯销户;c类为终端开发者。

在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近家；渠道客户掌控力为80%。我们所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领全国区域市场，提供了扎实的销售网络保证，这一点正是竞品企业所看重的。

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，销售中心在销售总监的总体规划下，共有业务人员x人，管理人员x人，后勤人员x人。各人员述职时间、行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

对业务人员，销售中心按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞，体现勤协作和互补的初衷。

这支销售队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为销售中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是全国区域市场运作的生力军，是能够顺利启动全国区域市场并进行深度分销的人力资源保证。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！

3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结上半年工作的基础上，再加上这两个月来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于行销队伍及业务规划的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，销售中心将出台针对“人力资源”的《销售中心业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象

作出明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次，销售中心将出台针对“市场资源”的《销售中心业务管理办法》，该办法在对销售中心进行定位的基础上，进一步对商务、订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准，做到了“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整销售策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4. 确保了一系列品种在全国区域终端市场上的占有率。

目前，销售中心操作的品种有\*个品种，\*个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和总部支持力度的大小，制定了相应的销售政策;如现款、促销、人员重点促销等。

通过销售人员尽职尽责的工作，这些品种在地区级市场的普及率达到70--90%之间，在县级市场的普及率达到50--80%，之间确保了产品消耗者能在一般的终端即可购买到我们的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，增加了纯销量提升的可能性，为下一步的终端开发夯实了物质和人文基础。

5. 实现了一笔为部门的正常运作提供经费保证的销售额和利润。

自开展工作以来，销售中心通过对本公司产品的市场开拓，相关竞品品种的大流通调拨，共实现了销售额 万元;毛利润额 万元，为整个销售中心和三个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

销售中心主管领导在建设并掌握销售网络的同时，通过各种

途径为行销工作的顺利开展谋取利润，因此，销售中心整体可持续性发展的物质保障是不需担心的。

## 二、“3个无”的问题亟待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

### 1. 无透明的过程

虽然销售中心已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，

但是，没有形成按时汇报的机制和习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，销售中心不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果大打折扣。

### 2. 无互动的沟通

销售中心是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。销售中心需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

### 3. 无开放的心态

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。

我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、

牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

#### 4. 无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要线开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访和无信誉的行为，都有可能对客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

### 三、5条建议仅供参考

#### 1. 重塑销售中心的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

#### 2. 建立金字塔式的销售结构，推行低重心销售策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

#### 3. 调整产品结构。

单渠道、多品类地“多量少批”产品购买是将来渠道客户向

上采购的趋势。产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。销售中心将努力寻求一个利润空间大、可操作性强、投入既有利益保障又有声誉回报的产品，这样终端销售会有更积极性，客情关系会更加紧密。

#### 4. 货款分离，变被动为主动。

业务人员主动出击，培养客户订货计划，以客户需求为导向，按需供货。货由专人(专车)发送;款由对应业务人员收回，一来可以改变“一天只能给一家客户送一个品种”的现状，提高工作效率;二来可以降低货款风险;三来可以促使出货渠道流畅。

#### 5. 改变待遇分配机制。

工资：在完成基数任务的前提下，实行“隐性保密工资”，下不保底，上不封顶，由销售中心主管领导根据个人实际工作状况进行“模糊分配”。

奖励(提成)：经销售中心核算后将在年底统一分配。

既给压力，又给激励。大胆地拉开差距，奖罚并施，制造“贫富悬殊”，真正做到能者多劳，劳者多得。

#### 总结：

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验“。



我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放大营销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，销售中心定能成为吸引商业渠道、有选择地进行商品分销的最有份量的谈判筹码！我们一定能在疲软的经济里建功立业！

我们现在的确困难，但我们决不贫穷，因为我们有可以预见的未来。

## 销售总监的述职报告篇四

大家好！

斗转星移，日月转变，转眼间我来到xx这个大家庭近一年时间了，在这近一年时间里我从一个从未涉足过销售行业的女孩慢慢成长为了一名还算合格的销售人员，这中间充满了领导的悉心教导和关怀，及同事们的理解关心与帮助，对此我深表感谢，现在我已经成长为我们公司一家分店的店长助理了，这更少不了同事们的支持和领导们的期望，这是对我个人的考验，更是公司对我个人的认可和信任，对此我深受感动。借着这个机会以我愚昧的思想和不成熟的表现来和大家分享我个人对导购这份职业的几个观点与技巧。

我个人认为，不管我们从事的哪个领域，哪份职位，都必须具备良好的职业态度，职业责任和职业义务，因为这体现了一个人对这份职业的看法和在自身所占的位置，试想，一个没有责任心的销售人员，哪怕业务水平再高，如何能做好自己的工作，如何能成为一名优秀的销售人员。所以我把我的职业，当成我自己的事业去做，把公司当成我自己的去做，我在这个岗位上，我就有对它负起责任，我就有履行职责的义务，虽然我不敢说我是最优秀的，但是我敢说我是最努力的。从每个职业每个职位都能体现它该有的职业道德和相关特定技术，导购亦是如此。我做的合格了，做的优秀了，我

就有该属于我的职业荣誉，和该属于我的福利待遇，在我看来，一份工作，它是能让我们获得生活的经济来源，是我们该承担的工作责任，更是衡量考评我们个人综合素质素养的一把无形量尺。

其次，我一边学品牌知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的顾客研究针对性策略，对每一位顾客所面对的问题总结，研究每一位顾客的消费心理，尽最大努力满足顾客特定消费购物需求，均取得了良好的效果。因此对市场的认识也有了一个比较透明的掌握。在不断学习品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大的提升。在此，我总结了一下，共得出以下几点技巧：在销售过程中，导购除了将服装展示给客人，并加以说明外，还要向客人推荐服装，以引起客人的购买兴趣。推荐服装可运用下列方法：

- 1、推荐时要有信心，向客人推荐服装时，导购本身要有信心，才能让客人对服装有信任感。
- 2、适合于客人的推荐。对客人提示商品进行说明时，应根据客人的实际客观条件，推荐适合的服装。
- 3、配合手势向客人推荐。
- 4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质、等方面的特征，向客人推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。
- 5、把话题集中在商品上。向客人推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察客人对服装的反映，以便适时地促成销售。
- 6、准确地说出各类服装的优点。对客人进行服装的说明与推

荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

接着就是重点销售的技巧。重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而异，真正使客人的心理有比较过渡到信念，最终销售成功。在极短的时间内能让客人具有购买的信念，我认为是销售中非常重要的一个环节。我总结出重点销售有下列原则：

1、从x点上面着手。从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对客人说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。裤子最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据客人的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：这条裤子好，这件衣服你最适合等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的客人要介绍不同的内容，做到因人而异。

4、导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向客人说明服装符合流行的趋势。在导购员做服装销售过程中，导购员除了将服装展示给客人，还要根据客人的情况，向客人推荐服装，引起客人的购买欲。

最后是回答的技巧。回答的技巧主要是指针对顾客对某一商品提出的疑问，导购员所做的解释说明的技巧。其主要目的是说服顾客买此商品，却又不能露出说服的痕迹，这就要求导购员以语言的艺术提高顾客对商品的兴趣，化解其疑虑，使顾客最终购买。

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 销售总监的述职报告篇五

xx公司作为xx集团的旗舰店，在这一年内得到了迅速的发展，为集团做出了应有的表率作用，带领集团其他公司大踏步向前进。

xx是一家汽车销售服务公司，完美的营销是公司制胜的关键之一。

作为公司的营销总监，在这一年以来主要完成了如下工作：

一、参加公司有关会议，全面主持营销部工作，将工作落实到位并定期及时向总经理进行汇报。

二、在公司成立之处，组织强有力的宣传广告，从而大大提高公司的知名度，为公司的远航打下坚实的基础。

三、针对厂商一年来的新产品，多次组织部门小组成员开展客户需求调查，并共同研究制定营销战略，拟定营销计划方案，适时进行督促，长期进行跟踪，监督营销任务完成情况。

。

四、有力实践jdpowar流程，加强营销队伍的建设和管理，提高营销团队的服务水平。

五、对团队成员完成的标准业务合同进行审批。

六、每次任务后及时进行营销统计和考核，客户档案的汇总和管理。

七、反馈客户意见，与其它部门进行工作沟通。

八、总结营销经验，多次召开会议，促进成员间的业务交流。

存在的不足；

二、宣传力度还不够，公司知名度还有进一步提升的可能；

三、团队比较稚嫩，需要更长时间的有效指导与磨合。

以上是我一年来的工作总结。望各位同仁予以监督。