

2023年销售总监的述职报告 销售总监述职报告(通用10篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

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xxx□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xxxx多吨，实现产值xx万元，利润xx万元，产值和利润同比增长xx%□xx%□下面，简要汇报如下：

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。

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“xxxxx”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xx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。

下一步主要打算今年的实践已经过半，完成全年任务还需要付出很多努力。我将借助这次考核的契机，认真贯彻落实集团公司各项部署，抓好各项重点工作的推进。特别是结合这次考核中群众提出的意见，改进工作方法，强化工作举措，理清工作思路，牢固树立“两为”理念，确保营销工作开创新局面，确保年度目标任务差额完成，确保公司员工和广大客户满意率进一步提高》。

谢谢!

述职人:

20xx年xx月xx日

销售总监的述职报告篇二

你们好!我被任命xx公司销售总监以有一段时间了,现在我将这期间的工作作个汇报,恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和建议。

说句实话,刚上任时我感到肩上的担子很沉重,心中产生了从未有过的压力,第一虽然我有多年的销售工作经验,但我从未有过现场管理工作,对管理的实践经验一无所有;第二面临我们这项目都是些新手,对于房产这一块可以说是零,怎样带动这个团队,怎样管理好现场,怎样把销售做到更好等因素使我感到无所适从。

有句话说的好“路是人走出来的”,我在领导的帮助下化压力为动力,加上以往的工作经验结合在一起。首先根据现场日常管理,人员数量进行合理的分工和安排,严格要求自己,按照公司的要求,较好地完成了自己的本职工作。在工作中有不足之处,所以每天都给自己在创新,发现问题,解决问题。

现在差不多过一天我们就针对房产专业知识这一块进行一次培训,虽是给她们培训,实际也是在给自己巩固知识,因为发现有些知识不运用的话根本就不记得,一言以蔽之,三句话:成绩是客观的,问题是存在的,总体上营销中心是在向前稳定发展。现在售楼部各人员述职时间、行销经历参差不一,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。

我们虽然进场比较紧，工作虽然繁琐和辛苦，可这支营销队伍，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。就拿房交会来说吧，虽然大家都没有过房产销售经验，对于现场的突发状况更是没有经验，可是面对客户一窝蜂的闯进售楼部现场，销售代表们没有感到害怕，而是很冷静的、很耐心的接待好每一位来访客户，在房交会几天的时间里就为公司创造了上千万的销售业绩。在那种情况下也能很好的处理好每一件事情，我们相信再以后的工作也会做的更好。

当然也有做的不好的地方就是在没有跟总经理协调好的情况下导致了一房两卖，这给公司领导带来了不必要的麻烦，还好发现及时才没有给公司带来很大的损失，这点也是以后我们要特别注意的。现在的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原来的不懂到现在的主动跟客户交流，在也不是刚开始的看到客户问的问题而站在那边无语的表情了。而我也经过这段时间的锻炼，对自己也有了一定的认知。从当时的无所适从到现在的做事有条理都是一个改变。记得刚开始被任命销售主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不知道说些什么内容，每天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可现在的我比起以前又近了一步，虽然还有很多不足，但相信再以后的工作中我会努力做的更好。

销售总监的述职报告篇三

本人自20xx年7月9日有幸入职xx温泉高尔夫俱乐部，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：

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良服务为基准，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。

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。

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。

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

今年是俱乐部发展的重要一年，作为公司的骨干成员，自己有责任，也有信心，不断加强学习，提高自身管理水平，围绕俱乐部发展目标，求真务实，积极工作，全力支持配合公司主要领导的工作。在新的一年里力求创新，保证有信心带出一个合格出色的队伍。

销售总监的述职报告篇四

敬爱的领导，各位来宾：

大家好

我自xxxx年7月加入了xx汽车xx□现工作满7年，下面将这半年来年的工作

况汇报如下：

一开展了零风险服务。

重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了360万元。二拓宽了市场。

售中，我们会做得更好。

在过去的半年，我们一直在努力，我为加入xx而自豪。我信奉敬业进取追求卓越永不言败的精神，我愿和所有的伙伴一起共同发展。

述职人：

2xxx年xx月xx日

销售总监的述职报告篇五

20xx年7月9日，我被正式任命为盈众都赢上海大众汽车销售服务有限公司行政总监。7月13日，在总经理的提拔下，我同时兼任行副总经理职务。主要职责为参与公司战略制定与业务支持、开发与维护合作伙伴、行政事务管理与人事任命、公司博客更新与新闻发布等。我的工作目标是以“规范化管理、程序化动作、制度化约束、文明化办公”为指导，达到管理、事务、服务一体化的整体目标。在这期间，感受到团队支持下取得进步的喜悦，感受到团队合作下取得成效的自信，同时也感受到工作没能面面俱到留下的遗憾与思索。下面我将介绍所取得的业绩以及存在的问题与改进措施。

（一）公司战略制定与业务支持

1□xx年年7月9日，公司成立之初，参与公司创立大会，共同讨论制定了公司名称、公司logo□经营理念以及公司文化。另外，在公司高管参加培训期间，不断创新公司队形展示，积极参与讨论并发言，努力为团队争取荣誉。

2□xx年年7月11日，参与制定《大型投标拜访计划书》，主要

负责采购方公司背景及决策者背景信息调查及分析，组织并安排拜访时间、地点、人员、资料以及特色礼品。

（二）开发与维护合作伙伴

xx年年7月13日，负责与盈众传媒总经理叶文婷、众赢汽车俱乐部总经理王智聪洽谈合作意向，并与两家公司达成合作共识。xx年年7月14日，组织筹备了本公司与盈众传媒、众赢汽车俱乐部的合作协议签署活动，分别签署《盈众doing公司与盈众传媒合作协议》与《大众车主共同服务协议》，并在协议签署后与两家合作公司保持密切地联系，相信两项合作协议的签署与实施将为公司创造前所未有的经济利益。

（三）行政事务管理与人事任命

1、定期安排召开公司高层管理者会议，包括总经理、营销总监、运营总监、财务总监，会议内容主要包括公司已有业绩及存在的问题、提出解决方案、明确公司发展现状与方向、制定公司未来发展方案、人事指派与调动等。

2、通过一段时间的观察与考核，营销总监涂炎民思维敏捷、善于演讲，我对于任命他为公司新闻发言人的提议在公司高管会议中以全票通过。

（四）公司博客更新与新闻发布

1、参与公司博客创建，编辑并上传公司高管介绍，不断发表博文更新公司博客。同时最大限度地调动亲人、朋友、同事对博客的关注度，提高博客的点击量与影响力。

2、及时发布公司各类新闻，包括公司创立、业务拜访、合作谈判等。

在同事们的合作与支持下，虽然初步取得管理、事务、服务

为一体的成效，但是在履行职责中仍然存在以下三点不足：

1、公司制度执行力度不够，常常导致公司高管会议由于个性差异与观念差异发生持久争执，从而浪费时间与精力，效率有待提高。

2、没有充分调动公司所有成员的工作热情与团队精神，团队业绩较为落后。

3、培训任务完成度没有达到“先紧后慢，未雨绸缪”的要求。

1、召开公司高管会议时，坚持戴上“蓝色思考帽”，以逻辑思维与理性分析为指导，及时阻止无意义的争执，将焦点回归到正轨，集中精力解决问题，追求高效率。

2、首先戴上“黄色思考帽”，肯定与赞扬公司成员所做的努力与所取得的成就，再“白色思考帽”客观地指出成员做的不足之处，并提出改进的意见。同时为每一天设定目标，充分激发成员的激情与潜力，通过团队合作共同完成目标任务。

3、每天进行任务回顾并进行合理安排，做到任务完成进度快于时间进度。

述职人：

时间：

销售总监的述职报告篇六

尊敬的领导：

我是____分公司销售总监，主要职责是抓好____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，我按照集团公司的部署，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、务实重干，认真执行公司发展营销计划

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。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。

三、忘我工作，经受考验和锻炼

近一年来，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。

四、存在的主要问题

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。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__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__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。

五、下一步主要打算

我将借助这次考核的契机，认真贯彻落实集团公司各项部署，抓好各项重点工作的推进。特别是结合这次考核中群众提出的意见，改进工作方法，强化工作举措，理清工作思路，牢固树立“两为”理念，确保营销工作开创新局面，确保年度目标任务差额完成，确保公司员工和广大客户满意率进一步提高。

此致

敬礼！

述职人：_____

20____年__月____日

销售总监的述职报告篇七

你们好！

我被任命xx公司销售总监以有一段时间了，现在我将这期间的工作作个汇报，恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和建议。

说句实话，刚上任时我感到肩上的担子很沉重，心中产生了从未有过的压力，第一虽然我有多年的销售工作经验，但我从未有过现场管理工作，对管理的实践经验一无所有；第二面临我们这项目都是些新手，对于房产这一块可以说是零，怎样带动这个团队，怎样管理好现场，怎样把销售做到更好等因素使我感到无所适从。

有句话说的好“路是人走出来的”，我在领导的帮助下化压力为动力，加上以往的工作经验结合在一起。首先根据现场日常管理，人员数量进行合理的分工和安排，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。在工作中有不足之处，所以每天都给自己在创新，发现问题，解决问题。

现在差不多过一天我们就针对房产专业知识这一块进行一次培训，虽是给她们培训，实际也是在给自己巩固知识，因为发现有些知识不运用的话根本就不记得，一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展。现在售楼部各人员述职时间、行销经历参差不一，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。

我们虽然进场比较紧，工作虽然繁琐和辛苦，可这支营销队伍，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。就拿房交会来说吧，虽然大家都没有过房产销售经验，对于现场的突发状况更是没有经验，可是面对客户一窝蜂的闯进售楼部现场，销售代表们没有感到害怕，而是很冷静的、很耐心的接待好每一位来访客户，在房交会几天的时间里就为公司创造了上千万的销售业绩。在那种情况下也能很好的处理好每一件事情，我们相信再以后的工作也会做的更好。

当然也有做的不好的地方就是在没有跟总经理协调好的情况下导致了一房两卖，这给公司领导带来了不必要的麻烦，还好发现及时才没有给公司带来很大的损失，这点也是以后我们要特别注意的。现在的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原来的不懂到现在的主动跟客户交流，在也不是刚开始的看到客户问的问题而站在那边无语的表情了。而我也经过这段时间的锻炼，对自己也有了一定的认知。从当时的无所适从到现在的做事有条理都是一个改变。记得刚开始被任命销售主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不知道说些什么内容，每天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可现在的我比起以前又近了一步，虽然还有很多不足，但相信再以后的工作中我会努力做的更好。

销售总监的述职报告篇八

时间如箭一样地飞逝着。回顾到公司将近半年来，总在不知不觉中度过。我自己在工作中也是受益匪浅，上半年主要工作地点是广州经营部，现将工作情况作出如下总结：

一、营销得工作中的辅助工作

我们在多个地方进行了营销，在营销策划上面没有什么经验，

但经过经理和同事们的努力，我们的营销活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的营销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季营营销上来。

坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的营销功能。抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。

二、市场营销工作现状

1. 制定营销目标。上半年我们营销部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的营销策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织营销工作人员，以营销业绩为衡量标准，进行针对市场的营销任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和营销计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的营销任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

2. 竞争比较激烈，其他企业价格对比强烈。在市场经济的大环境下，各企业的`竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了营销渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格差不多，没有形成比较悬殊的价格对比。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

3. 应收款回款难准时。受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不按时，影响了公司的整体运作。

三、营销任务完成过程中的应对措施。

1. 质量的改善。在营销工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在营销宣传中，把质量的优点尽可能最大的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2. 价格方面。在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的营销既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，可以适当的选择时机，开展系列的营销活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场中形成一个良好的口碑。

3. 加大资金回笼的力度，回避企业风险。在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束能力的营销合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行营销成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

营销述职报告2

销售总监的述职报告篇九

敬爱的领导，各位来宾：

大家好！

我自xxxx年7月加入了xx汽车xx□现工作满7年，下面将这半年来的工作况汇报如下：

一、开展了“零风险”服务。自xx承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过xx汽

车零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买xx汽车俱乐部产品，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者大众汽车之间的距离，进一步强化了大众汽车零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助和加速走货，从商品下线到展示销售，再到无处不在的pop招贴提示，销售代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成样板工程□xx卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了360万元。

二、拓宽了市场。在年初以前，汽车市场上xx汽车占市场达90%以上。而丰达汽车较我们的xx汽车落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使当地老百姓对xx汽车家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在节日促销xx汽车。在促销中，采取赠品与奖励办法，对爱车族具有强大的吸引力。如针对部分爱车族急需汽车却缺少资金的情况，在金融引擎中做了更多的调整，让每位顾客在最快、最便利的情况下能够把车贷走。

总之，半年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，随着销售业绩的大好，在明年xx汽车的销售中，我们会做得更好。

在过去的半年，我们一直在努力，我为加入xx而自豪。我信奉敬业进取、追求卓越、永不言败的精神，我愿和所有的伙伴一起与工行共同发展。

销售总监的述职报告篇十

尊敬的各位同事：

我于今年三月正式加入集团，担任营销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管理水平。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。

14022123袁 梦

2015年7月1日

尊敬的公司领导及各位同仁：

你们好！

近一个时期以来，营销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，营销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，并对营销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，总体上营销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营销网络体系

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，提供了扎实的营销网络保证，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，营销中心在营销总监的总体规划下，共有业务人员@人，管理人员@人，后勤人员@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，营销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。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为营销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，营销中心将出台针对“人力资源”的《营销中心业务

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，营销中心将出台针对“市场资源”的《营销中心业务管理办法》，该办法在对营销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，并调整营销策略，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。

销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，营销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，为整个营销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。

营销中心主管领导在建设并掌握营销网络的同时，通过各种途径为行销工作的顺利开展谋取利润，因此，营销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

虽然营销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，营销中心不能进行全面、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

营销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。营销中心需要及时、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，同业风气的阻碍，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. 重塑营销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. 建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

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。营销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，这样终端销售会更有积极性，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，由营销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）：经营销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，营销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

1、汽车销售总监述职报告

敬爱的领导，各位来宾：

大家好

我自年7月加入了汽车，现工作满7年，下面将这半年来年的工作情况汇报如下：

一、开展了“零风险”服务。自承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过汽车零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买汽车俱乐部产品，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者大众汽车之间的距离，进一步强化了大众汽车零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助和加速走货，从商品下线到展示销售，再到无处不在的pop招贴提示，销售代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了360万元。

二、拓宽了市场。在年初以前，汽车市场上汽车占市场达90%以上。而丰达汽车较我们的汽车落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使当地老百姓对汽车家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在节日促销汽车。在促销中，采取赠品与奖励办法，对爱车族具有强大的吸引力。如针对部分爱车族急需汽车却缺少资金的情况，在金融引擎中做了更多的调整，让每位顾客在最快、最便利的情况下能够把车贷走。

总之，半年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，

随着销售业绩的大好，在明年汽车的销售中，我们会做得更好。

在过去的半年，我们一直在努力，我为加入而自豪。我信奉敬业进取、追求卓越、永不言败的精神，我愿和所有的伙伴一起与工行共同发展。

2、汽车销售总监述职报告

我是盈众传媒的营销总监李涌。我们公司主要的业务是汽车传媒兼营平面广告，电视广告等业务。我的职责主要是负责公司新业务的开展。7月14日我司与盈众doing汽车销售有限公司签订了项目合同。7月15日我司与众赢汽车俱乐部签订了项目合同。7月16日，我司与远航汽车销售有限公司签订了项目合同。7月17日我司与厦门盈众汽车销售有限公司签订了项目合同，负责厦门盈众九周年庆的宣传策划。我司在未来将继续加强与汽车业务有关的公司的合作。

任职期间不足之处：在项目合作过程中并未使合作伙伴的业务宣传达到理想效果。针对这一问题我今后会加强与合作公司间的循环合作，形成“从宣传到业务服务”的链式服务，使宣传效果明显改善。

以上是我的述职报告，谢谢！

3、汽车销售总监述职报告

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。

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。