

# 2023年食品销售年度工作总结个人(通用8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 食品销售年度工作总结个人篇一

一年的紧张工作接近尾声，我本着以下的原则认真的完成了工作。总结了经验与不足，并且对明年的工作作了预先的计划，与个人的一些想法。

在工作中我主动热情接待客户，对客户的外表、言行举止，根据自己的判断力，在心中作出“市场定位”，分析客户来此的目的然后“对症下药”的向客户推荐，主动请求客户留下电话，增强供需双方的了解，促进销售。

认真为新老客户服务，提高客户对公司的认识和信任度。

同有意向的客户保持联系，创造成交机会，说服客户下定。如客户对此产品没有兴趣，可推荐公司的其它产品，避免客源的浪费。

热爱本职工作，服从公司的工作安排，尽可能的多了解公司产品情况，争取做公司销售主力军。

在销售工作中，尽量配合其它销售人员，搞好团结协作关系，共同完成每月销售工作。

在做好自己本职工作的基础上，给予新员工业务上的帮助，共同提高专业素质和经验。

今年我们的销售量很好，我们采取的分地区走访取得了很大的收益。很多老客户，让公司的销售额达到一个稳定的高度。通过外走访销售又增加了许多新的客户，又增加了销售量。

第一、我们给他定一个匡，给他下年任务，再分解到每季每月每天，再细分到每个产品上；第二、终端的辐射能力。因为最终的产品消化还是在终端，所以二批控制了终端越多，销量上升的越多越快。第三、二批的运输能力。这一点特别是在旺季的时候，一定要保证零售终端叫货24小时内到货，否则不但丧失最良好的销售，也有可能导致店老板在下次叫的货。第四、二批的仓储能力及资金。这一点对二批更是一个重要环节。现在二批进货都是大批量发货的，如没有足够大的仓库，就很容易发生断货现象，从而出现产品脱销，阻碍市场销量。

资金就如汽车油一样，一辆再好的车，没有油也如废铁一块。所以资金与仓库两者相辅相承，有一样达不到要求，所有工作都很难开展。如以上几点二批考核通过的话，我们应该下一步是，好好利用二批这些资源为我们做市场。这个时候我们必须控制他。二批作为商人，商人的原则是追求最大利益空间化。我们可以通过一些奖励方法来激励他们，比如我们现在在做的有：每个区域二批设一销售人员来协助二批做市场；其次我公司产品销售量、每件货的利润都是相当可观的。这也是别的厂家难以做到的。在以后的销售中，我们还要设定二批商特殊奖，给与另外的奖励。

明年的任务虽然很重，但我有信心完成，我是从这几点去做的：1、把整个区域里所有的大小零售店全部网进销售网中。2、开发区域内所有店。3、大客户、二批商建立一个专门的管理，就像vip一样，让他们感觉到我们至上的服务，而使他们有力的为我们卖产品。想完成全年销售任务，第一站

很关键，所以在第一季度中，除正常产品销售外，小包装米是一个很高的增长点。二、在居民区内大超市摆放大堆头，把公司系列产品全放上，让消费者一进门就看到我公司大米堆积如山，从气势上压倒其他公司。三、针对小店，可以以套餐形式一次性压到位。店老板的资金仓库是有限的，如我们能在竞品活动之前，把我公司小包装米压到终端，这样店老板想进别的货也没有资金及仓库。消费者来购买，店老板就会极力推荐我公司产品。所以我们要以最快最短的时间，把店老板的有限资源抢占，让竞争对手无从下手。

## 食品销售年度工作总结个人篇二

我于xxxx年x月x日荣幸的进入xx牛肉公司，已满四年，在这四年之中也经历过多个岗位的磨练，由门市部调入车间，再到销售部。

并于xxxx年x月x日，负责公司开票工作，又是我新的岗位，同时又增加我的细心和责任，开票与做销售不一样，管理层次不一样，所有的销售金额我都会过目，有更高的销售业绩我很高兴!因为我所拥有的事业兴旺发达也是个人思想提高。

自xxxx年x月x日，公司决定固定开票时，也就是我新的工作归宿，同时我也明白我的工作份量有多重，工作环境与体系完善会给个人提高综合素质，在这些时间我深感忙碌，因为我公司销售业绩不断上升，开票数量也就随之增多，我所接触的是我公司所有经销商，以及我们的分公司，以及其它地方，阆中客户比较凌乱，也特别多，阆中片区平销售方式是现款现货，川北不一样，有的是不含折扣，有的含折扣，他们是先款后货，在此我想说句最真的感受：公司所有客户是为我公司增加销量也是他本人增加收入，对我来说而他们不仅仅是属于公司也是属于我个人的客户，此话也许过重，因为接单出货是我个人更多地与她们联系，同时也感受到了一份心灵相通与责任，正如我们董事长说的那样：多一份压力

也就多了一份责任，同进也是一个新的起点，在新的岗位上，我性格变了很多，因为我所做的工作有很大的责任，有时不得不果断处理，当然，我想这也是我的工作职责！为了让我们能办好事，为了信任和销量我不得不这样，爱岗敬业是一个人的职责，让我做的事我会用心做！也给自己增添一分安心！

对公司发展而言，我有几点不成熟的建议如下：

1、为了体系完善需规范个人思想行为并不断总结工作经验；

2、为了工作流程和体系正规，每个人工作岗位有明确的安排，这是为了提高公司管理水平并提高每一个员工的工作责任心与综合职业技能，为了提高工作效率是要大家齐心协力走上规范的行动，我所要求的是包装车间保持成品库房所有产品每样均不可少，无论是在销售淡季与旺季，都一直下去，这样也不会误事和忙碌。

3、在送货方面还有些弊病，因离城内有点距离，除了特殊情况以外，要给我们的客户核定一定的时间订货，也包括我们送货的时间，因距离不能快速达到他们的需求，如要象流水线一样的订货，会耗费不必要的费用，降低工作效率。当然，这只是指阆中片区，外面都是大量订货，多数是走托运，不会存在类似的情况。

4、为了运转工序一事，我想提一下我不该提的问题，现时我们送货人也增加，关于送货手续问题，送货人员应做的事是，制单人制单，是他们送货，送货方面也有很多手续，包括收款以及欠款和交款方式要手手清，必定这里只有我和出纳，收款欠款单据要一一交清，同时；也包括我们销售人员的手续方面，以免造成不必要的担心，以及送货人员每次发托运部的货包含清单要准确给对方装上，以免造成失误，我讲过多次，但还是有类似错误，在此，开票人员含有工作项目是，开票-退换货-接拿订单-同时身边有三部电话，多数都会同时打进来，我时时都在安排我的工作顺序，也许这样是小题大

说，可是这些都是要细心和眼清的事，我望领导如实安排在20xx年新的一年有新的运作方式，如我把所面对的责任制度我都要安排和接替，我想这样运行量之重，在20xx年，要把每天的销售金额填在表格上，折让是多少，不含折让的，都要填上去，同时也要象去年一样一月的销售产品每个单品都要统计销售多少袋，最重需要大家多一份责任信，同我们公司共创兴旺发达之路。

5、在每个部门我都会积极配合，因有时工作忙碌有一些运转不足，送订单以及其它也许不是很快的办理完全，为了工作运转畅通，在开票送货是一条线的行动，要各自尽各自的责任，重要的是成品库房产品不能断货，因工作程序很多，退换货接单发货还要保证客户货物如时到达，不然会造成对方生气，我要这样去安排，如外面订的货也要及时发到托运部，那怕是我们的送货人员不吃饭，也必须要送去，因车错过就会耽误到货的时间，包括下到车间的订单没有的必需做出来，这就是我所要的责任心，当然，在这样的立场我是难处的... 因我不是领导只是同行吧了!但是也需大家理解!在他们的岗位紧紧是我一个人对他们要求，可我接受的是我全公司的经销商，我的责任心是很重的. 我不得不这样去做，正如我们董事长说的那样，要果断利索。

在这里我想请示一下关于退换货的扣袋费，扣与不扣，希领导明确表态，以及那些客人及部门情况下有折让和优惠政策希注明，我所有领导他们的管理体制与我不一样，我是长坐在这里，面对事与人有时候是需要答复和解决的，希在20xx年工作中有一定的规范和安排会对操作方式给一些方便。

xxxx年，是我们大家迎接公司大量的收入的时期，要从我的工作环节和细心做起，希我们的部门齐心协力尽责做好自己要做的事，有句话这样说：今天工作不努力，明天努力找工作，这句话不是每个人都要用上它，我们已拥有这份工作就应该做好，也是一次考验，只要对它负责，这门课算是有一

半的及格分数，即时放弃，只要有同样的思想理论换了工作你还会是很好的职员。这是个人意识，我们大家没有必要论你我，只要领导安排的工作我们都要做好，在此，以上不成熟的建议希领导重视，以及安排各自的岗位和责任，在新的一年里我们的企业是不断的发展.我会在新的一年做好我要做的工作，我会与大家共迎共创更大业绩。

在此:感谢领导的信任和同事以及家人的支持和鼓励。

## 食品销售年度工作总结个人篇三

### 7月总结

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用百分之百的激情投入到工作中去。

### 8月工作计划

下半年我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括大兴，丰台还有房山这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有尹云和赵帅和我，尹云和赵帅他们都是特别优秀的业务人员，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

对于下半年我希望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

1. 先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。
3. 通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。
4. 做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到一的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。
5. 做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。
6. 做好公司安排的工作，尽我们的最大努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下半年我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归！

## 食品销售年度工作总结个人篇四

### 一、关于包装

1、今年的内包装虽然做了专门设计，比去年前进了一步，但与顾客的要求仍有差距，消费者反映我们的内包装透明度与亮度不够，他们的对比对象是与。还有饼块，虽然我们的单块重量多于竞品，但在感观上却小于竞品，原因是竞品的饼薄而大，咱们的是厚而小。明年我们应改换模具，做出合适

的饼块来，以有利于市场竞争。今年，客户普遍反映我们的外包装产品单调，不成系列，缺少卖相，零售在100元左右的礼品盒缺少，影响了在商超的销售。中国红与喜悦秋色两款，虽有南街村商标，但市场上相似包装礼盒比比皆是，与竞品不能形成差异。明年，我们要提前着手设计南街村专版，把南街村的企业文化与鲜明特色附着在产品包装上，与竞品形成鲜明对比，争取上市后让顾客感觉耳目一新、物有所值。

## 二、关于口味及其它

目前，我们的口味偏少，品种单一，明年，我们应按市场需求，在水果、杂粮、无糖等口味上下功夫创制新品，使之形成系列，以满足顾客的需要。还有保质期，现在的消费者越来越注重生产日期和保质期，我们希望在生产和技术部门的配合下，把我们的保质期增加到100天左右。因为今年的生产比较集中，9月中旬，我们销售的散饼还基本上是8月份的生产日期，对此，消费者提了不少意见，希望明年能够改变这一现象。

## 三、关于价位

根据市场反馈的情况，现在大众消费的散饼多在2至4元之间，我们也应据此制定出相应的价格体系，以迎合大众的消费心理。目前，以我们现有的包装，经销商那儿的利润偏少，这与其它品牌的经销商所得利润形成了巨大反差，如果不依赖客户对我们的忠诚与让他们感觉满意的售后服务，他们极易动摇。所以，我们应着眼将来，制定出合理的利润分配点，争取让他们每年都有钱可赚，提增信心，忠于品牌。

## 四、品牌定位

xx村月饼虽然在市场上销售了两年，但我们应该对自己在xx省所处的位置有个清醒的认识，除在漯河、南阳的月饼市场上属于领导型品牌外，我们在其它市场上的表现还远远不够，



在家门口的xx市，虽然经过了连续两年的市场运作，但我们现在却属于挑战型品牌，在驻马店、周口、信阳等地市场我们连追随型品牌都算不上，只能沦为补缺型品牌，在省会郑州，虽然今年尝式着进入了流通领域，但表现平平，无所建树。所以，我们的任务非常艰巨，可以说任重而道远。

## 五、关于市场宣传

明年，我们应该借鉴竞品的市场操作经验，印制带有自己商标的背靠背手提袋，不求华丽，但求实用，因为每年都得需要，可大批量印刷，以降低成本。也应考虑印制彩色吊旗、桌围、一拉宝展示架，以在商超悬挂、外卖展示，增加消费者对xx村月饼的认知度，还应考虑在局部市场做广告宣传，以提升品牌形象，增加产品的知名度。xx村商标在xx省拥有广泛的知名度，但具体到月饼，有的市场还鲜有人知，我们应该找到一个合理的切入点，制造点噱头出来，然后广泛宣传，达到在河南人所共知南街村月饼的目的。

## 六、关于团购

现在，各个月饼生产厂家都在细分市场上做文章，因为我们进入市场较晚，只能边干边学，今年通过伟毫的努力，走了几单团购，算是在这方面做了些许尝试，明年，我们要在这方面提前准备，利用各个方面的人脉资源，重点攻关，力争在团购中有所成绩。

## 七、关于队伍建设

明年要扩大市场，以现有的业务队伍，个别人在综合素质、个人能力上还有所欠缺，但在一个团队中，个人能力最低的那块短板往往决定着这个团队的综合实力。所以，提高个人能力和素质成了今后主要考虑的事情，从现在开始，我们就要着手业务队伍的建设工作，有能力的继续提高，无能力的加紧学习充电，实在不适合月饼销售工作的人员，要坚决调

整工作岗位。

## 八、关于网络建设

除了继续对xx市场进行巩固以外，明年，我们还将继续对驻马店、许昌等现有市场进行深入开发。在地深耕，永续经营。把市场做细，让南街村月饼在以上市场有所作为。除此之外，我们还将合理制定规划，开发新的市场，寻找合适的合作伙伴，今年，我们在周口市场获得了教训，原想跟着大客户当个学生，学点市场销售经验，现在看来，还得培养自己的客户，能够充分理解我们的意图，积极配合我们的行动，厂商一家，合力行动，实现共赢。只有拥有了这样一支忠实的客户队伍，我们才算建立了自己稳定的月饼销售网络。

## 食品销售年度工作总结个人篇五

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

### 一、市场调研

\_\_行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过\_\_行业、\_\_相关行业、\_\_口碑等信息中搜集。渠道包括：\_\_机构、金融机构、公报、物业行业新规;物业协会、机关团体公布资料;物业行业研究机构提供的资料;广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，

以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资者、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，\_\_市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的 market 信息。信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

## 二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

## 三、中心推广

1、软文：软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2、滚动字幕：\_\_广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传

手段，\_\_宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

## 食品销售年度工作总结个人篇六

一、总体目标完成情况：

销售1750万元，完成目标计划(2250万)的77.8%

回笼1100万元，与销售收入比为63%.

(一)在销售地方，主要受以下几地方因素影响：

1、广轻出集团业务下滑比较严重。年该客户完成销售1800万元，而年由于新领导、新政策，本年广轻出对其铁牌企业开展大整顿和调整，特别是松宝集团、华盛风扇等几大客户被取之有铁牌资格后，使我们的纸箱销售业务大幅度下降，其他铁牌客户的业务也受到不一样程度影响，预计本年整个广轻集团销售800万元前后，比年初企业下达的计划万相差甚远。

2、能强陶瓷集团年初预计该客户的销售不少于500万，但由于目前我们的品质和售价未能满足客户的需求，我们的业务份额非但没有扩大，而且还在缩小。如果我们能在预印地方做出考虑的，其销售份额将会增大。

3、受品质及交货达成的影响。如能强、强辉、金科、欧神诺等陶瓷厂受纸板强度，印刷色差及套印走位等因素的影响，加上上半年我们的彩印生产饱和，客户落单都无法接下来，使客户对我们的信心产生了动摇，影响了部分的销售。

(二)在资金回笼地方，主要是宏丰玻璃、华盛风扇到期的资金未能及时回笼，加上汇德帮陶瓷、华盛风扇的业务份额做大

(两客户合计销售650万)。虽然有部分资金未能到期但占的应收款项颇大。

另外，受社会极大市场环境的影响，通通客户支付延期，造成我们的回笼计划不准时，影响了企业的整体运作。

二、主要做了以下几地方工作：

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。

针对本部个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，一地方采取个别谈心；另一地方，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。同时，我们及时地利用一些典型事例去教育和整醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，并加大促进和监控力度，防止损害企业利益和损坏企业形象的现象发生。

2、加强对落单的审核以及库存产品的送货工作，最大限度减少库存，降低企业风险。

本年，我们吸取了以往的经验教训，特别是对风扇行业，我们严格履行落单的审批程序，从源头加以控制，面对库存的成品，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。

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

通协作，使我们的产品品质和服务能满足客户的需要；

(5)积极参与与新业务的开拓。上半年经过努力，成功开拓了两个客户(江门金瑞宝陶瓷和三水盛路天线有限企业)，有望在下半年成为新的利润增长点。

(6)加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼地方，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来，本部两位主管分工协作，亲自督促和协助业务员按计划去追收货款，从没有松懈过，到目前为止，绝大多数的客户回笼是比较正常的，个别客户由于某些缘故，回笼速度较慢。(如宏丰厂，华盛厂等)

三、存在问题：

- 1、部门的日常管理工作需要进一步加强；
- 2、整体的资金回笼不理想，未达到预期规定；
- 3、压库工作效果不明显；
- 5、新业务的开拓不够，业务增长小；

企业所下达的任务有些脱离现实，业绩检测不合理影响业务员的工作情绪。 销售部工作总结范文(二)

20\_\_年即将过去，在这一年的时间中销售部通过全员努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。

下面我对一年来的工作进行简单的总结。

从报表上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确不理想。(具体数据附销售部各项报表)。

1、业务人员工作的积极性不高。

缺乏主动性，懒散，也就是常说的上进心不强。

## 2、沟通不够深入。

业务人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有追踪是一个失误。

## 3、工作没有一个明确的目标和详细的计划。

业务人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，造成不良后果。

## 4、业务人员的素质形象、业务知识不高。

# 食品销售年度工作总结个人篇七

我于xxxx年1月1日荣幸的进入xx牛肉公司，已满四年，在这四年之中也经历过多个岗位的磨练，由门市部调入车间，再到销售部。

并于xxxx年8月11日，负责公司开票工作，又是我新的'岗位，同时又增加我的细心和责任，开票与做销售不一样，管理层次不一样，所有的销售金额我都会过目，有更高的销售业绩我很高兴！因为我所拥有的事业兴旺发达也是个人思想提高。

系，同时也感受到了一份心灵相通与责任，正如我们董事长说的那样：多一份压力也就多了一份责任，同进也是一个新的起点，在新的岗位上，我性格变了很多，因为我所做的工作有很大的责任，有时不得不果断处理，当然，我想这也是我的工作职责！为了让我们能办好事，为了信任和销量我不得不这样，爱岗敬业是一个人的职责，让我做的事我会用心做！也给自己增添一分安心！

对公司发展而言，我有几点不成熟的建议如下：

1、为了体系完善需规范个人思想行为并不断总结工作经验；

2、为了工作流程和体系正规，每个人工作岗位有明确的安排，这是为了提高公司管理水平并提高每一个员工的工作责任心与综合职业技能，为了提高工作效率是要大家齐心协力走上规范的行动，我所要求的是包装车间保持成品库房所有产品每样均不可少，无论是在销售淡季与旺季，都一直下去，这样也不会误事和忙碌。

3、在送货方面还有些弊病，因离城内有点距离，除了特殊情况以外，要给我们的客户核定一定的时间订货，也包括我们送货的时间，因距离不能快速达到他们的需求，如要象流水线一样的订货，会耗费不必要的费用，降低工作效率。当然，这只是指阆中片区，外面都是大量订货，多数是走托运，不会存在类似的情况。

4、为了运转工序一事，我想提一下我不该提的问题，现时

我们送货人也增加，关于送货手续问题，送货人员应做的事是，制单人制单，是他们送货，送货方面也有很多手续，包括收款以及欠款和交款方式要手手清，必定这里只有我和出纳，收款欠款单据要一一交清，同时；也包括我们销售人员的手续方面，以免造成不必要的担心，以及送货人员每次发托运部的货包含清单要准确给对方装上，以免造成失误，我讲过多次，但还是有类似错误，在此，开票人员含有工作项目是，开票—退换货—接拿订单—同时身边有三部电话，多数都会同时打进来，我时时都在安排我的工作顺序，也许这样是小题大说，可是这些都是要细心和眼清的事，我望领导如实安排在xx年新的一年有新的运作方式，如我把所面对的责任制度我都要安排和接替，我想这样运行量之重，在xx年，要把每天的销售金额填在表格上，折让是多少，不含折让的，都要填上去，同时也要象去年一样一月的销售产品每个单品



都要统计销售多少袋，最重需要大家多一份责任信，同我们公司共创兴旺发达之路。

这就是我所要的责任心，当然，在这样的立场我是难处的…。因我不是领导只是同行吧了！但是也需大家理解！在他们的岗位紧紧是我一个人对他们要求，可我接受的是我全公司的经销商，我的责任心是很重的。我不得不这样去做，正如我们董事长说的那样，要果断利索。

## 食品销售年度工作总结个人篇八

一年来，我们食品工业战线的广大职工，在市委和市政府的正确领导下，认真贯彻执行了调整国民经济的“八字”方针和解放思想、放宽政策、搞活经济、扬长避短、发挥优势、保护竞争、促进联合的要求，紧紧围绕搞好搞活市场这个中心问题，做了大量的工作，取得了比较满意的经济成果。

### 一、各项指标完成情况

今年，我们食品工业的各项经济技术指标都完成得很好，比去年都有不同程度的增长和提高。

1. 工业总产值；计划为x亿x千x百万元，完成\_\_千x百x十万元，提前二十一天超额完成了计划。比去年增长了百分之十五点九。

2. 产品的产量；在二十个主要产品中，有十甲个产品在十一月未就已完成了全年的产量计划。其他品种到年末也都超额完成了计划。其中超额百分之十以上的\_\_个产品、超额百分之五以上的有x个产品，其他产品都在超额百分之三以上。3. 产品质量：今年比去年都有不同程度的提高。酱油、醋、各种酱达到了部颁标准。许多产品恢复到了历史上的最好水平。肉联厂的红肠被评为全国优质产品，获得了银质奖章；正阳楼的松仁小肚、酿造七厂的酱油、酿造一厂的味素、糕点一厂

的乳白面包、糖果一厂的脆香糖等七个产品被评为省的优质产品;有三十三品种被评为省食品工业系统的优质产品。

4. 品种花样: 今年以来, 共试制成功并已投放市场的“四新”产品(新产品、新品种、新造型、新装璜)达一百多种, 丰满了柜台, 活跃了市场, 满足了人民生活的需要。

5. 劳动效率: 今年比去年也有较大的提高. 每个职工平均实现产值一万二千二百元, 比去年增长百分之二十八;创利一千四百七十五元, 比去年增加一倍多。

6. 各种消耗: 今年各产品的消耗普遍下降。味素使用淀粉, 去年每吨产品耗用三点六吨, 今年降到三点一九吨;酱油的出品率, 去年每斤混合料出二斤七两左右, 今年达到二斤九两;醋的出品率, 今年比去年提高百分之二十多。

7. 资金占用: 今年比去年减少百分之十一点三。

8. 企业利润: 全公司实现净利润一千三百二十万元, 比去年翻了一番。

## 二、抓了几项主要工作

今年, 我们对几项主要工作由于采取了一些改革措施, 抓得细, 抓得实, 所以比较主动。

1. 狠抓了产品销售, 变以产定销为以销定产, 变卖方市场为买方市场, 促进了生产发展。工业企业在生产和销售两个问题上, 究竟应该注重抓产品生产还是抓产品销售, 这既是一个实际问题, 也是一个理论问题。过去由于批判了“流通决定论”, 强调按计划生产, 使工厂的注意力集中在生产上, 忽视了销售, 把市场搞得很死, 工厂生产也受到了很大影响。今年以来, 我们通过总结经验教训, 改变了方法, 重视了抓产品销售, 采取了五条措施: 一是改变供货渠道, 把原来工

厂包地区的供货办法，改为工厂和商店自行挂勾的供货方式，既搞活了市场，又促进了生产。·一二是增加了推销人员，仅糕点糖果两个行业就增加了二十多名推销员，他们带样品深入各商店和省内外大力推销产品。现在，他们生产的糖果已销到全国十五个省，二十多个大中城市，北京、天津、甚至西藏高原都卖他们的糖果，全年销往外地一百多万斤，这是历史上从未有过的。三是经常召开产销联席会，广泛征求意见，改进生产，增加品种，提高质量，扩大销量。四是成立产品试销部，据统计，全市有百分之八十以上的工厂已经建立起来，对掌握市场动态，搞好产销，都起到了一定的作用。‘五是贯彻了薄利多销的原则，增强了竞争能力。今年，对味精进行了两次调低售价，调减百分之三十，相应的扩大了销量百分之五十以上。糖果平均调低销价百分之十五，使水果糖的价格低于上海、天津、北京、沈阳等市，这就为我们外销创造了良好的条件。以上五方面的工作，说明工业企业贯彻以销定产，以销促产的方针是完全正确的。特别是在国民经济实行计划经济和市场调节相结合的方针，扩大竞争的情况下，重视和加强产品销售工作更有其现实意义。

2. 贯彻了“挖潜、革新、改造”的方针，千方百计扩大短线产品的生产能力，适应了市场的需要。我们食品工业经过多年的建设，生产有了很大的发展。但是，随着人民生活的不断提高，还有十几个产品，如面包、肉制品、饮料等的产量还远远满足不了市场的需要。为了尽快缩短产销差距，今年以来，我们把工作的重点一直放在挖、革、改上，充分发挥了现有企业的作用，为市场提供更多的食品。在这方面，我们主要抓了七件事：(略)从以上“挖、革、改”的整个工作来看，今年我们的工作方向是对头的，坚持了以挖掘现有企业潜力为主，争取国家投资为辅的原则，扩大生产能力，应该成为今后发展食品工业的指导，思想。

4. 充分发挥了我们的技术和原材料优势，努力扩大生产。(略)由此可见，想要搞好生产，经营的方式方法要活，要发扬自己的长处，扬长避短，来安排生产、组织生产，才

能争得主动左又。

5. 根据生产发展的需要，改革了基层管理体制，适当调整了领导班子。(略)

### 三、存在的主要问题

一年来，我们食品工业取得的成绩是很大的，经验也是比较丰富的，按“一分为二”的观点来看，也还存在一些问题，主要表现在：1. 有些产品仍然产不足销，差距较大。(举例略)2. 某些产品的质量不稳定，忽高忽低。(举例略)

3. 品种花样还不多，产品包装装满更新慢。(举例略)

4. 企业管理水平还比较落后，缺乏一套科学的管理办法，适应不了四个现代化的需要。

问题在下面，根子在上头。存在以上这些问题的主要原因在于我们公司领导，思想落后于形势，识事迟，行动慢，指挥不力而造成的。在新的一年里，我们一定要发奋图强，进一步发扬优点，尽快克服缺点，加强领导，不懈地进行工作，千方百计把我们的生产搞上去，把经营管理切实抓起来，创造优良成绩，为党、为国家、为人民多作贡献。