

最新啤酒送货员工资样 啤酒销售工作总结 (优秀5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

啤酒送货员工资样篇一

转眼间进入我们青岛啤酒已经三年了，在这三年里，收获了很多，首先非常感谢公司给我机会让我发展，并且在我成长的道路上，给予我很多的帮助和支持，让我不仅学到了作为一名业务人员的基本技能和基础知识，而且最重要的是我懂得了做事先做人，客户接受我这个人，也就是接受了我的产品，懂得了在工作中不断探寻客户需求，满足客户需求。

1、学习在莱西

经过一段时间的培训，我以培训考试第一名的身份去莱西办事处实习了两个月，开始的时候很不顺利，觉得理论与实践有很大差距，后来通过师傅的帮助教导，理论与实践相结合，取得了比较好的成绩。同时，我对办事处微观运营、业务代表的基本工作流程一也有更深一步的认知。

2、成长在台州

根据人力资源部统一安排，在莱西实习两个月后，我又来到了台州办事处进行为期半年的实习。因为有在莱西实习的经历，所以领导很快的给我安排了定格区域：黄岩澄江开发区。

这是个盲区，也就是说没有我品和我品业务代表的任何痕迹。我的工作首先是地毯式的盘点区域内所有终端，包括产品、

价格、渠道、促销方式。这项工作做完后，我对整个区域的总体市场情况做了一份详细的分析报告，并对如何推进做了一份可行性分析报告。最后，报告得到了领导批准。

澄江开发区人口主要是外来务工人员，消费水平不高，竞品主要是石梁、雁荡山、大梁山的低档酒，所以在产品定位上，我选择了海尔波啤酒这种低档酒；价格按照当时公司统一要求进行操作，终端基本上买一瓶赚一瓶，零售为2元到3元；渠道拓展方面，首先是瓦解竞品供货商，使其为我所用。开始，竞品供货商不与我合作，所以我就利用大客户凯新酒业进行地毯式、无遗漏的铺货，做生动化，每个终端达到四最：摆得最明显，数量最大化；擦得最闪亮；客情最优化。策略是：边打边谈，软硬兼施。就这样，我在区域内成功拓展了3个渠道。促销方式：俗话说，“打蛇打七寸”。竞品虽多，但促销方式简单，动销终端包量锁定，再就是常规的圆珠笔、啤酒开pop宣传。我觉得应该因地制宜，根据当地的实际情况进行促销规划。当地天气闷热多雨，所以促销定为：冰冻化展示，终端的冰冻化工具冰冻我品大于80%以上，每月底奖励若干箱啤酒，并且加强终端拜访频率，有冰冻不到位终端的及时整改，大力张贴pop等宣传材料。再就是铺货或是补货时赠送太阳伞和小雨伞等乘凉和避雨工具。经过近三个月的推进，市场终于起色了，区域内海尔波占有率从0提高至80%以上，并且打造出海尔波啤酒一条街。

打江山容易守江山难，我深知这句话的涵义。所以我在以后的市场维护中特别注意，一有风吹草动就立即行动，对敌人，见一个灭一个。就这样，市场基础一天比一天稳固。

3、实干在潍坊

实习结束后，2007年7月，我在潍坊正式入职，开始了真正的青啤人生。

潍坊是青岛啤酒的核心基地市场，其微观运营和市场运作等

各方面全国领先，在这里，我学到了更多的管理和市场营销方面的知识，积累了更多的经验。深刻理解了团队力量是不可战胜的，并且在大家的帮助下再加上自己积极主动，多次获得了月度优秀员工的荣誉称号。

潍坊的竞品主要是银麦啤酒，其营销方式是大客户运作，然后抬高价位，再通过返利的方式来控制渠道和终端。现在有部分银麦供货商和销售终端对银麦的这种做法很反感，我可以利用他们现在的心里实施策反。在前年的网络优化工程中，我成功的把银麦在潍坊市区的的主力供货商玫瑰酒水开发成为我们的经销商，使区域内的我品配送质量有了很大提高。然后在销量提高的同时，积极的推进渠道专营，终端专营，通过渠道来影响终端，通过终端来控制渠道，以力借力，双管齐下。

销售个人工作总结代写

啤酒厂个人工作总结

啤酒送货员工资样篇二

今年以来，我负责**啤酒销售工作。一年中，我认真履行职责，切实做好销售工作，取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作作自我总结如下：

一、开展了“零风险”服务。

自**啤酒承诺“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**啤酒零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶啤酒，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了**啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助**加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终

端成为完美终端，个个作成为样板工程，**啤卖的不仅是商品，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**元。

二、拓宽了市场。

在年初以前，**市场上**啤酒占市场达90%以上。而**啤酒较我们的啤酒落后许多，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**地老百姓对**啤酒家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

总之，一年来，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****啤酒的销售中，我们会做得更好。

啤酒送货员工资样篇三

xx年已经过去，我来酒行也已有一年之久，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，下面我对一年的工作进行简要的总结，望各位给与评价与建议。

刚刚加入公司，在没有负责市场以前，我是丝毫没有销售经验的，仅凭一股热情，有点蛮干，为了融入团体，我一边学习，遇到一些问题时，往往请教部门经理以及向同事请教。

在一年的学习中，现在渐渐能分析一些关于客户心理以及产品的. 市场力度。最起码能理出一条思路来。

对于啤酒市场了解的还不够深入，对产品知识掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，有时由于自己的拖拉习惯，造成事情的恶性循环。

- 1、产品的不段涨价，造成客户对产品有一定情绪化。
- 2、促销力度加大，利润下滑。
- 3、促而不销。
- 4、对手虎拼。

市场其实是良好的，然而形式却是很严重的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

啤酒送货员工资样篇四

销售计划的执行过程中会受到国家政策、消费者的意识改变速度、消费行为习惯的改变速度等众多不确定因素的影响。通过以上销售措施的执行，相信今年的市场运作一定会取得较好的成绩，从而实现既定的业绩目标。

补充：

促销方式：

2. 买赠。买一箱赠一件促销品，买一瓶赠一个钥匙环，还可以搞抽奖活动，奖品设5档：1等奖，赠彩电。二等奖赠洗衣机，三等奖赠u盘，四等奖赠一箱酒，五等奖赠一桶酒，所谓还一桶还有一桶，最后有纪念奖，发要是环。
3. 与夜场搞好关系，做好团购工作。扩大特殊通路的销量。对夜场实行奖励原则，每有一个大客户返利多少，或者提供多少支持，如做带有青岛桶装啤酒标志的价签送给夜场，提供青岛桶装啤酒的雨伞，这要讲究学问，注意观察总结，送礼要送到点子上，缺什么就送什么，没有白送的。
4. 可与当地移动、联通公司谈判搞活动，话费积到多少分，送一件酒，或一瓶青岛啤酒，或提供青岛啤酒的包装袋，做好广告宣传。
5. 中秋节、教师节可以搞些主题活动。
6. 对产品陈列的排面要注意创新，不断借鉴移用其他行业产品的优秀陈列方法，以达到吸引眼球，提高销量的效果。
7. 注意观察卖啤酒的客户一般都搭配着还买别的什么产品，可以与相关厂家搞联合促销。
8. 向需要社会关注的不同的集体人群赠送印有青岛标志的夏日体恤，让他们做自己的活广告，比如：困难家庭、失学儿童、民工群体，分档次的做好赠品，不能搞一刀切，这样满足不同层次人的消费心理需求。

啤酒送货员工资样篇五

在上级领导的支持帮助下，在广大员工的共同努力下，总公司月份各项工作开展顺利，公司经济稳步、健康地发展。

（一）首先，谈一下公司的生产状况

月份，镇办企业总收入为万元，工业总产值为万元；利润总额为万元。

月份，村办企业总收为万元；工业总产值为万元；利润总额为万元。

月份，镇、村办企业营业总收为万元，完成区计划任务万元的，完成镇计划任务万元的；工业总产值为万元，完成区计划任务的万元的，完成镇计划任务的；利润总额为万元；完成区计划任务万元的；镇计划任务万元的。

（二）其次，谈一下月份公司各线的具体工作情况。

总公司牢牢抓住经济建设这项中心，集中力量解决面临的各各种焦点问题。主要完成了以下主要工作：通过班子成员认真研究，广大员工的积极参与，制订出了《二一年总公司经营考核方案》及《总公司管理制度》，为规范员工的行为，发挥员工的潜能，提供了保障；对班子成员的职权范围作了较为明确规定，从而为公司领导决策，提供了制度保障。有利于领导决策的科学化、规范化；进一步抓好房地产开发工作，由于房地产开发手续的繁杂，周期长、专业性强的特点，原来同一些合作方合作开发房产项目出现了新的问题，例如：东圃广场项目由于原来合同约定不明确，造成合同履行发生争议，为了尽快实现合作目的，经过双方努力最后达成了新的《补充协议》，为明确双方权利义务，及时、正确履行合同提供了保证；将公司合同期满后的有关物业及时处理，例如：将骏美、和光厂的厂房出租了出去，将有关的制衣设备通过招标形式转让了出去，这实现了公司资源的有效利用。

以上工作的开展，保证了公司各项重点工作的完成，保证了公司经济稳步地发展。

（三）再次，谈一下广大职工密切关心的体制改革问题

首先要明确，体制改革是时代发展的必然，是市场竞争环境下集体企业参与市场竞争的必经之路，体制改革是关系到公司的前途与命运，关系到广大职工切身利益的大事。因此，抓好该项工作是我们义不容辞的事。

去年，我们就体制改革做了许多基础性的工作，现在体制改革已经到了攻坚阶段，总公司要做到资产评估，股权量化，股东登记，公司营业执照的申领等一系列工作，但是由于政策性的原因，体制改革的方式可能会发生一些变动。但是无论如何，我们都会想方设法加快体制改革的步伐，为公司向“产权明晰，责权明确，管理科学”的现代企业制度过渡。

（一）因政企分开的要求，总公司部份领导调回镇政府造成了权力“真空”，新领导班子成员未及时补全，造成某些工作未能协调好。

（二）公司的体制改革，得到了大多数员工的支持和理解，但也有少数员工对体制改革心存疑虑，不知体制改革后个人的去留如何，因此，持消极的观望态度，平常工作散漫，影响其主观积极性的发挥。

（三）企业的拖欠款问题十分严重，造成公司资金不能高效、快速地运转，给公司发展添加了包袱，进而影响公司经济的发展。

（四）由于公司资金紧缺，加上用地紧张，房地产开发受到了严重的影响，千鹤房地产开发有限公司的工作未能得到良好的发挥。今年以来，千鹤房地产开发有限公司未同他方签订新的房地产开发项目；自己也没有独立开发新的房产项目，房产开发历来是公司经济发展的龙头，如果不对房地产开发作出新的布署，任其萎缩，必然影响公司实力的发展。

为了进一步促进公司经济的发展，发挥总公司在东圃经济发展中的作用，我们应该继续加强同镇党委、政府及上级各职

能部门的沟通和联系，为公司的发展努力创造一个良好的外部环境，同时，加强公司的内部管理，发挥公司内部的潜能，尽可能把广大员工的积极性、主动性、创造性调动起来，为公司发展提供强大的内因支持。

（一）首先加强班子建设，配备齐全公司各职能部门的主要领导，并且加强公司班子成员内部的团结，做到互相尊重，互相补位，加强沟通，成为率领全体员工奋力进取的坚强核心。

（二）深入调查研究，听取各方面的意见，努力做好总公司的体制改革工作，尽可能使体改工作做得完美些。并且使广大员工的利益在体改中得到保护。

（三）加强对广大员工的教育。公司宜多举行职业技术培训，职业道德教育等多种形式的教育，使广大员工的知识、能力、工作态度得到很好的改变，并且形成具有自己特色的企业文化，包括关心人、尊重人、爱护人的人文精神；积极进取，奋力拼搏商业精神；勇于奉献、勇于创造的、团结一致团队精神。这样公司各部门协作形成合力，必然有利于公司“战斗力”的提高。

（四）努力解决企业的拖欠款问题。可以说拖欠款问题是制约公司发展的一大因素；公司资金周转不能到位，造成许多工作受到限制；公司拖欠款也使公司背上了利息损失。因此，面对这一状况，应该加大各种力度，特别是多采用诉讼方式，行使到期债权的实现，这是解决该问题的根本出路。目前正考虑对一些拖欠大户（如迪卡、华苑酒家）采用诉讼方式解决。同时，对于一些将来收款困难，履行债务能力低的企业，则该停则停，该转则转，该并则并，将经营风险降到最低点。

（五）对下属企业进行整顿，督促其完善内部的经营管理，要求其做到依法经营，对于违反有关法律、法规政府政策的经营，令其进行整改，对逾期不改的则坚决予以关闭，维护

公司的整体利益及发挥公司的社会效益。例如，对违反环保有关规定而不整改的予以停业处理。

（六）充分发挥千鹤房地产开发有限公司的龙头作用

房地产开发向来是总公司工作的重心，但在过去的房地产开发中，千鹤房地产开发有限公司的作用，尚未能全部发挥出来。原来的房地产开发大都采用我方提供土地，合作方提供资金的形式开发，这种方式在很大程度上给公司经济的发展起到了重要的作用。但是，随着形势的发展，公司现所掌握的用地已非常有限，传统的房产开发方式已不能适应公司经济长足地发展，因此，房地产开发方式必须进行调整，公司计划将一些红线用地进行性质转换，并采用自行规划，自行建设，独立地进行房地产项目的开发。当然进行独立的房地产开发的工作，是比较艰难的。首先要解决资金问题，要采用合理的途径去融资。其次，是解决房地产开发的技术难关，这要求我们要引进和培养懂得房地产开发的专业人才。相信，这两个主要问题解决了，千鹤房地产开发有限公司一定能够具有独立开发房地产的潜质，真正走上房地产开发市场，参与房地产市场的竞争。

（七）与房地产开发相配套，进一步发挥千鹤物业有限公司的作用。

成熟的房地产开发公司大都会成立自己的物业公司，在向广大业主推出优质楼盘的同时，提供优质的物业管理服务。我们虽然拥有物业公司，但是我们的物业公司并没有向其它的物业公司那样，管理自己开发的楼盘，也没有受托管理相应的小区。物业管理作为一种新兴的产业，在其进入中国市场后，就得以迅速的发展，内地物业公司的管理水平也很高，市场竞争也趋向激烈。因此，我们物业公司要认识到物业市场竞争的激烈性，应努力学习现代化的物业管理模式，这方面，我们应当加强有关人才的引进及有关人才的培养工作，并对现有的物业管理人员进行严格的培训，提高他们物业管

理的水平。

（八）充分利用现有的“空置”物业，发挥其应有效应。

资源的合理、充分利用，是现代管理的一种目标。总公司的很多资源得到了有效地利用；但是目前公司还有一些闲置物业未能出租，这对于公司来说无疑是一种无形的损失；因此，公司上下应群策群力，为把公司的空置物业出租出去，献计献策，对于这些物业我们应当做到宜商则商，宜住则住，将其合理地利用，以此推动经济的发展。

（九）积极做好安防工作，确保一方平安

安防工作始终是公司工作的一个重点。没有什么比人民群众生命、财产安全更重要的。在全国上下齐心协力抓好安全的大形势下，我们更是不能麻痹大意，掉以轻心。应当高度负责，抓好安防的每一个环节，确保社会的平安。我们应当加强同各企业的沟通与联系，重视抓企业的内部稳定工作，对于企业的劳资纠纷，力争将其消灭萌芽状态。为做好“迎九运，当好东道主”创造一个祥和欢乐的氛围。并使公司同其它合作方共创社会效益，取得双赢。