

最新经销商代表发言稿(实用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

经销商代表发言稿篇一

尊敬的各位领导、各位来宾、女士们、先生们：

大家好！

首先感谢转龙酒业给经销商们提供这样一个跟大家交流互动的平台，这是对所有经销商们的肯定，也是对一年来德天的肯定，今天我代表德天发言，对我个人来讲也是一种荣誉。新春到来之际，请允许我代表各位经销商及德天酒业全体员工祝转龙酒业在未来的日子里，像奔腾不息的黄河一路高歌远航！也祝愿德天酒业及各位经销商在转龙酒业的帮助与扶持下大展鸿图。

与转龙酒业结识合作的一年里，可以说，转龙酒业营销体系的完善，质量、技术、服务、宣传的提高，已使它具备了挑战中国名牌的实力，也使我们独立运营的经销们有了很大的底气与动力，下面我就将德天的一些情况向在座的各位酒厂领导及经销商朋友们做个分享：

的覆盖，及 万的销售，预计到15年年底，有望突破 销售大关。天龙金尊酒作为转龙酒业推出的一个新品牌，能在现在这个特殊市场环境下取得这样骄人业绩，不仅只是我们德天自己努力，而更是得益于酒厂的大力支持。在新的一年里，希望酒厂领导能给予德天更大力度的支持，使转龙酒业的品牌、

天龙金尊酒的知名度得到进一步提高，让更多的消费者认识转龙酒业，喝天龙金尊酒。

还有，转龙酒业除了它独具魅力的品牌文化，在很规范的市场政策，对其产品的市场定位恰当，价格合理并且具有相当高的稳定性下，对我们经销商的销售工作是一个巨大的支持。我们不愿为厂家政策的朝令夕改而疲于奔命，不愿为市场的混乱无章而付出无获，我们只想为消费者推荐一个值得信赖的品牌，而转龙酒业为我们做到了这一点。销售转龙酒业生产的酒，我们觉得很放心。

和转龙酒业合作的一年是成功的、愉快并且富有人情味儿的，我坚信我们和转龙酒业的合作前景更加美好。20xx年在内蒙重点区域的白酒市场上，也注定会留下我们天龙金尊酒浓墨重彩的华丽篇章！

谢谢大家！

经销商代表发言稿篇二

在日新月异的现代社会中，发言稿使用的情况越来越多，发言稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。怎样写发言稿才能更好地发挥其做用呢？以下是小编为大家整理的关于经销商代表发言稿，仅供参考，大家一起来看看吧。

大家下午好！

首先，我非常感谢的是新界公司举办云南销售会议。邀请来了这么多的生意场上的朋友。给我们搭建了这么好的一个互惠交流的平台。我是元谋的经销商马耀硕，经营新界水泵这些年以来，的确感触很多，也结下了深厚的“新界情结”。

要说到选择品牌，那么我们就要选择它的卖点。新界的卖点

在哪里呢？我最看重它的两点“质量与名气！”这些年的维修经历，让我发现了新界水泵与其它水泵的不同点。通过比较发现，新界水泵的材质选用的是好材料，这也是保证水泵质量的前提。所以一般情况下，新界水泵都很少出现质量问题。有良好的品质作为基础，我们经营的更放心，更省心。

总的来讲，我们做生意还是要选品牌。经营新界越久，心里越觉踏实。好产品就有好市场，好品牌。坚持新界品牌为主导与公司人员一道把新界在元谋的市场做到最好是我的经营方向。最后，我想告诉大家；好好卖新界产品吧！它会带你发大财的！同时，祝愿新界公司，不断创新，事业兴旺？祝愿在座各位朋友生意兴隆，财源广进！谢谢大家！

经销商代表发言稿篇三

各位领导，各位来宾，女士们、先生们

大家好！

今天，是个喜庆的日子，我们来自五湖四海的欧玛嘉宝经销商，带着各自优秀的答卷，满载而归，互诉成功的喜悦和艰辛，真诚的心又在这里碰撞！我很荣幸能够作为欧玛嘉宝的代理商代表在这里发言，首先感谢欧玛嘉宝公司给我的机会，这是对我公司所辖区域五年多工作的肯定，对我个人来说也是一种荣誉。

屈指算来，从郑州科姆到济南梅格彤天，从f&g到欧玛嘉宝，我们的合作已经有五年之多。在这五年中，我们与欧玛嘉宝一道成长，一起历经风雨，但相互信任、相互支持，同舟共济、相濡以沫，走过了一段不平凡的历程。我们和欧玛嘉宝携手并肩共同开拓了一片共有的天地，并且在这片天地里，我们从无到有，从小到大，成就了共同的事业。

第一， 欧玛嘉宝产品质量的稳定性和可靠性，以及相当高的高性价比给我们经销商足够大信心和勇气。五年来，从我们销售出去的第一批电缆头——安阳优创，第一台分支箱——聊大花园，第一台环网柜——商丘府前大街，到第一个开闭所——焦作太极开闭所，除了当时安装时需要技术服务外，以后基本没有需要过维护。质量是企业的生命，可靠运行是企业蓬勃发展的根本。作为经销商，我们在做市场做销售的时候，我不仅考虑盈利，更多的也要考虑我们提供的产品能否对得起客户的信任 and 选择。事实证明，欧玛嘉宝的产品让我们经销商做着放心，让我们的客户用着安心。

第二， 欧玛嘉宝对经销商在销售上的支持力度之大，是同行业其它厂家无法比拟的。欧玛嘉宝的的一整套销售策略是非常有力并具有独到之处的。例如，欧玛嘉宝的路演就对我们的新市场开拓具有非常重要的作用。还有诸如在用户要求一周内紧急供货等类似情况也时常出现，但在欧玛嘉宝都能得到很好的解决。也正是因为这种支持使我们在开拓新市场上毫无顾虑。

长过程中，欧玛嘉宝和我们都秉承着“不抛弃不放弃”的合作精神，帮助我们从弱小逐步走向强大。使欧玛嘉宝在我们所辖的区域的知名度和产品覆盖率逐步稳健地提升，进而共同成功开发了中石化和35kv的风电市场。

第四：欧玛嘉宝是一个非常值得信赖的合作伙伴。合作的最重要前提是相互信任，只有信任才能形成一股强大的合力，一起去市场上攻城掠地，获得胜利。而不是把双方有限的精力和时间消耗在相互猜忌和提防上。我们和欧玛嘉宝是在用共同的力量，面对共同的市场，服务于共同的客户，获得共同的成功。我们和欧玛嘉宝不仅伙伴，更是战友、是兄弟姊妹，是一家人。

我们与欧玛嘉宝合作的五年间，也曾有过疑虑，有过彷徨，但事实证明，欧玛嘉宝的'确是一个出色的供应商，是一个

优秀的合作伙伴。欧玛嘉宝无论是领导还是销售和服务人员，做事都很务实诚恳，豁达干练，热心周到。在这里，我要特别真诚地对他们说声：谢谢！你们辛苦了！

以上是我们济南梅格彤天与欧玛嘉宝合作的一些感受，相信在座的各位经销商代表也都有过相同和类似的感受。鱼儿离不开水，瓜儿离不开秧，我们经销商离不开好的供应商。

海尔集团的总裁，张瑞敏先生说得好，“做企业，要耐得住寂寞，耐得住诱惑”。我们不寂寞，因为我们和欧玛嘉宝息息相通，兴亡共存；我们抗拒诱惑，因为欧玛嘉宝已溶进了我们生命的血液，血浓于水，无法分割。

我们与欧玛嘉宝携手共进的五年，我们的合作是愉快而富有人情味儿的五年，我们的联盟是稳固而富有战斗力的联盟。今天，在这里举行这么盛大的经销商大会，让我们见证了欧玛嘉宝的成长和取得的辉煌成就。这更加坚定了我们作为经销商的信心，我们也感受到了从未有过的力量，我们坚信欧玛嘉宝与我们梅格彤天合作前景会更加美好，我也坚信，在座的各位经销商能和我们一样，用我们的真诚与执着加上欧玛嘉宝的信任和支持，忠于市场，忠于欧玛嘉宝。我们一定会把我们共同的事业做的更大更强更成功。

同时，我们希望欧玛嘉宝能一如既往的提供优质产品和服务，精益求精，继续加大对各经销商的支持力度。我们也更希望欧玛嘉宝能继续推陈出新，提供更有市场竞争力的产品，和更有竞争力的价格。愿我们继续精诚团结，携手共进，开创更新、更广阔、更美好的未来！

愿我们的友谊地久天长！谢谢大家！

经销商代表发言稿篇四

尊敬的李郁董事长、陈东总经理、各位朋友、各位同仁： 大家好！

我是陕西省宝鸡市浩康体育设施有限公司的代表，很荣幸再次参加英利奥公司举办的年度盛会！非常感谢大会组委会给我提供与大家交流和学习的机会！

我公司是以经销体育用品、健身器材、场馆建设为主的综合体育设施专业公司，现有员工40余人。多年来，公司秉承“靠信誉兴业，凭价廉通达”的经营理念，立足宝鸡及周边地区，专心致力于体育健康事业，被宝鸡市工商局授予“重合同、守信用”企业，被宝鸡市体育局授予体育产业优秀企业。

20xx与英利奥合作，这八年来英利奥以其过硬的产品质量、优良的售后服务赢得了宝鸡的市场，这八年是我们携手共进、砥砺市场的八年，我们深深的体会到：

宝鸡市是关天经济区副中心城市，是陕、甘、川、宁毗邻地区物资集散地，处于交通枢纽，区位优势决定了其市场地位，加之近年来宝鸡创建全国文明城市、卫生城市、环保模范城市、全国教育强市、体育健康示范城市[]20xx年第十五届陕西省运动会在宝鸡市举办，这些创建活动都为体育产业创造了诸多硬需求，特别是20xx年10月20日，国务院《关于加快发展体育产业促进体育消费的若干意见》的出台，政策机遇、市场机遇、还有当地政府行政推动，都为我们公司和英利奥的发展提供了空前的叠加效应，这几年，我们就是抓住了这些机遇，铺设了一批学校操场和公共体育场馆场地工程，比如在英利奥悬浮式拼装地板上市时，为了打开市场，让客户打消顾虑能看到实实在在的质量，我们以成本价在县区做了首个篮球场和羽毛球场，以后以此为样板，只要顾客有意向便不厌其烦亲自驾车带客户实地了解，结果看过的基本回来

都签了单。最终打入了市区市场。

多年来，我公司始终把质量和诚信作为生命线，在20xx年宝鸡市作为东道主举办第十五届陕西省运动会时，为营造氛围，打造渭河亮点工程，我们经过多方努力，凭着公司诚信和多年积累的资源，送样块、比品牌、带上级领导实地看安装的场地等等，最终在渭河生态公园做了总面积约9000多平的篮球场、网球场、空竹场、排球场等！还给十五运会提供了射击馆、举重馆、乒乓球馆运动地胶和游泳、跳水馆的防滑地垫！完工后在陕西省副省长、省体育局局长带领各地级市上级领导视察工作时，听取了我們介绍英利奥悬浮式拼装地板的性能和优点时大加肯定和赞赏！并指出要以此为样板，打造陕西省渭河生态健身长廊工程！

俗话说：有钱大家挣！从此渭河生态公园工程就成了我们浩康的名片，也成了英利奥品牌的名片、甚至成了宝鸡市的名片！后来一些企业单位和学校只要做室外场地，首先要看看我们的渭河工程，并以此为标准来建造。就这样，我们打开了宝鸡市没有室外拼装地板的先河，从一开始市场不认可到纷纷效仿，并在英利奥公司全力支持和帮助下，先后在本市做的大工程有：宝鸡市渭河生态工程、宝鸡文理学院、陕西省电子工业学校、宝鸡石油中学、龙廷山水别墅等场地，今年完成室外拼装地板近两万平，为以后做市场打下了坚实的基础！良好的产品质量是我们做终端市场的前提，是企业长期可持续发展的命脉！新产品的研发、应对市场低、高端产品的细化等等，都得感谢英利公司一如既往的支持！

但成绩只能代表过去，做市场绝非一季的草木，机会永远是留给有准备的人！我们要紧抓国家十二五规划建设体育强国、推进体育事业实现新发展新跨越的契机，携手共进，团结一心，拼搏进取，共铸英利奥事业的新辉煌！我相信，把好产品质量关、紧跟市场、切合客户需求、完善售后服务、你就离成功不远了！

与大家共勉！谢谢！

经销商代表发言稿篇五

尊敬的各位领导、各位来宾、女士们、先生们：

大家好！

很荣幸能够作为干一杯经销商代表在这里发言，首先感谢华樽公司给我这样一个跟大家交流的平台，这也是对市场及商贸工作的肯定，对我个人来说也是一种荣誉。今天，是一个非比寻常的日子，在这里，请允许我代表各位经销商及商贸全体员工对华樽酒业表示热烈祝贺，祝愿华樽酒业在未来的日子里，能够像奔腾不息的长江一样，一路高歌远航！

20xx年月，和“干一杯”结缘于美丽的山城，同华樽公司合作的短短几个月，我亲眼见证了一个品牌从小到大，从弱到强的发展历程。“干一杯”的销售工作，由当初的松散结构逐渐转向规范化模式，产品的扩充以及整体市场规划对局部销售工作的配合等诸多方面，可以说华樽商贸的进步速度是惊人的，到目前为止，营销体系的完善，服务、宣传的提高，已使它具备了挑战其他竞品的实力。下面我就将市场的一些情况向在座的各位领导及经销商朋友们做个分享：

场成功操作了…………（成功案例分享）。通过的宣传，使“干一杯”的品牌知名度得到进一步提高，更多的消费者认识了“干一杯”，使“干一杯”的口感、质量得到充分的认可和肯定，对市场的终端渠道建设起到突破性作用。

之所以愿意销售“干一杯”，除了它独具魅力的品牌文化，还因为它有很规范的市场政策，对其产品的市场定位非常恰当，价格合理并且具有相当高的稳定性，这对我们经销商的销售工作是一个巨大的支持。我们不愿为厂家政策的朝令夕改而疲于奔命，不愿为市场的混乱无章而付出无获，我们只

想为消费者推荐一个值得信赖的品牌，而“干一杯”为我们做到了这一点。销售“干一杯”，我们觉得很放心。

和“干一杯”的合作是成功的、愉快并且富有人情味儿的，我坚信我们和华樽酒业的合作前景更加美好□20xx年白酒市场也注定会留下我们“干一杯”浓墨重彩的华丽篇章！

谢谢大家！