

销售公司老总年会发言稿 销售公司年会 发言稿(精选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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

销售公司老总年会发言稿篇一

各位同仁、各位商界朋友：

大家下午好！

1) 销售构成

2) 营销模式：由于我们的销售产品比较多元化，营销模式也是比较多样性，为了大家便于理解，那么在这里我重点阐述下国内销售的营销模式，国内销售也分为两大块：以批发为主的营销二部和以x品牌为品牌推广的营销一部，很显然，营销二部主要是以批发为主，追求的是量的变化，从而达到质的变化；也就是说二部追求的是客户的数量和出货的数量，从而提高利润的数量，用六个字简言之，也就是“深挖洞、广积粮”，没有粮食人会饿死，在现阶段，没有大量利润的保证，公司就会出现饥荒和危机。但是，一味的“深挖洞、广积粮”不是我们的最终目标，我们的目的是为了称王，成就一番霸业；我们通过什么来实现我们的霸业，总的有个媒介，我们的媒介就是x品牌，所以我们成立了营销一部，一部的营销模式三个字“品牌化”或者说“图霸业”。

在这里，我借x董事长的一句话“销售是一个企业的龙头，龙头如果不能发挥它该承担的责任，就会牵一发而动全身，让整个工厂失去活力、战斗力、以及生存的本钱”；在这一年

里，公司的所有销售人员都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位，我们的半成品销售比去年提高了50%；我们的oem客户在去年的基础上又增加20%；而我们的出口更是朝气蓬勃、大放异彩，不但在业绩上取得辉煌成就，而且成功的和国际上的一些大经销商实现完美对接；我们的国内销售也是百尺竿头、更进一步，我们的网络已经遍及全国各地，其中我们的'电压力锅产品销售从每月的几百台到现在每月2万台，这是一个什么速度，这离不开销售人员的努力，当然也离不开在座各位的支持和关怀；我们自己的品牌也实现了零的突破，目前网络有10多家，我们取得了一些成绩，同时也存在很多不如意和困难，但是公司品牌化路程已经迈出了坚实的第一步，虽然比较艰辛，但已经有了很好的开端。如果说今年是我们向品牌化进军吹响的第一声号角，那么明年就是进入冲刺和真正的战争时代，都说商场如战场，一点不假，我们就是在进行一场没有硝烟的战争！

我们取得这些业绩，虽然谈不上骄傲，但是我们却在脚踏实地的在走，不积跬步，无以成千里。今天的一小步也就是以后的一大步！在这里，请允许我，允许我代表全体销售人员对在座的各位、以及公司的领导、各位商业朋友，对你们的支持和配合表示感谢！

销售公司老总年会发言稿篇二

尊敬的各位同仁：

大家新年好，新春伊始，万象更新，今天我们欢聚一堂，畅谈走过的20xx谈发展，谈人生，共谋公司发展大计，我的心情是无比激动。今年是龙年，中国有句成语说的'好叫龙腾虎跃，在20xx年度，我们用跃字来概括整年工作，今年我们销售团队更要奋起行动，有所作为。

我现在简单的做一下20xx年度天津工作，在20xx年我们贯

测执行总经理先生对天津工作的整个部署，要求。

1、组建成立天津分公司，完善组织架构，吸引更多有志之士的加盟，发扬有条件上，没有条件创造条件也要上的精神。做好团队建设，培养团队凝聚力，贯穿团队思想的核心是组织利益高于一切，不计较个人得失，第一时间解决问题。

2、带领业务团队继续开拓xx市场，以大项目好项目为主题，落实业务考核制度，统筹安排项目信息及跟进情况及时和沟通，探讨公关策略，落实方案。勤能捕捉，加大有效信息量，保证每个阶段都有标投，提高中标率，保持业务的连续性。结交新朋友勿忘老朋友，做好回访联系工作，做到干一个项目，树一个业绩，交一帮朋友。

3、地点人物主题，营造出和谐亲密的商务氛围，努力做到跟一个项目成一个活，在高端客户上，细心用心高调做事低调做人，让客户感受到企业营销的核心价值—服务！在营销费用上，做到钱花刀刃上，该花的我们一定要去花，大气严谨。

4、配合各个项目部协调工作，做好交接，过度，有问题不推脱，第一时间解决问题。

在20xx年度天津事业部，完成销售额约一个亿，待签约额约5000万，在此我要感谢公司领导对天津工作的重视和支持，及全体同仁们对天津工作付出，谢谢！

销售公司老总年会发言稿篇三

时间过得好快，年会的情景还历历在目，我还记得那时大家在一起演讲辩论比赛，辩手们激情投入、妙语连珠，唇枪舌剑的情景。夏天的体育节上，同志们在大雨中、在x桥中学体育场表演团体操、争先赛、篮球比赛的场面也似乎就在昨天，大家奋勇争先、生龙活虎、团结一致的青春风采深深地感染、感动了我，想起来是那么的鲜活生动，仿佛是刚刚发生过的

一样。好像就这么一转眼间的功夫，我们已经告别了20，走入了新的一年。

回首过去的一年，令我们感到振奋。在这一年里，我们在x总、在经营班子的领导下，克服了宏观经济环境不利、进口规模萎缩，出口增长乏力等的影响和xx□xxx网络能源□xxxx等一批优质新客户，培育了xx马、xxxx□bdxx等一批优质新项目，逐步摆脱了对xxxx业务的依赖。在这一年里，公司对外启动了xx华东物流基地□xxxxx华北物流中心、境外设立全资子公司等多项投资收购和建设项目，公司内部积极地加强部门机构调整、企业文化建设、人才培养，质量监控等工作，圆满完成了董事会的各项工作要求。此外，公司的a股ipo工作也在积极地落实推进，董事会各项工作也更加顺畅、丰富、有效率。经过十多年的稳定、快速发展，我们公司已经逐步向中大型企业迈进，成为在国内具有极高知名度和美誉度的xx企业。所有这些，都为公司未来的生存和发展奠定了扎实的基础，也为每一位有志于服务于公司，与公司共成长的同仁营造了更大的发展空间。在此，我也要为同志们的辛勤工作点个赞，向大家道一声：辛苦了！

同志们，今天是个好日子——因为今天，恰逢一年中立春节气。立春，在我国古时也曾经是春节，曾经被认为是一年新的开始，它标志着经历了冬天的冷静和沉淀之后，又一个万象更新、朝气蓬勃、百花争艳的季节正向我们走来。一年之计在于春，希望同志们能够继续珍惜时间，保持昂扬的精神和热情，投入到新一年火热的工作中，与公司共同成长，为xxxx公司的明天创造新的、更加辉煌的成果，期待着20岁末，是一个更加美好的收获季节，能够听到更多振奋人心的好消息。

最后，借此机会，我给大家拜个早年，祝大家在新的一年里：阖家幸福、身体健康、万事如意！谢谢！

销售公司老总年会发言稿篇四

尊敬的各位领导，同事们：

大家新年好，新春伊始，万象更新，今天我们欢聚一堂，畅谈走过的20xx谈发展，谈人生，共谋公司发展大计，我的心情是无比激动。今年是虎年，中国有句成语说的好叫龙腾虎跃，在20xx年度，我们用跃字来概括整年工作，今年我们销售团队更要奋起行动，有所作为。

1、组建成立天津分公司，完善组织架构，吸引有志之士的加盟，发扬有条件上，没有条件创造条件也要上的精神。做好团队建设，培养团队凝聚力，贯穿团队思想的核心是组织利益高于一切，不计较个人得失，第一时间解决问题。

2、带领业务团队继续开拓天津市场，以大项目好项目为主题，落实业务考核制度，统筹安排项目信息及跟进情况及时和领导沟通，探讨公关策略，落实方案。勤能捕捉，加大有效信息量，保证每个阶段都有标投，提高中标率，保持业务的连续性。结交新朋友勿忘老朋友，做好回访联系工作，做到干一个项目，树一个业绩，交一帮朋友。

3、做好公司领导视察统筹安排，努力做到高效率，不浪费领导时间，在公关领域为领导创造水到渠成的条件，只需要向领导提供时间地点人物主题，营造出和谐亲密的'商务氛围，努力做到跟一个项目成一个活，在高端客户上，细心用心高调做事低调做人，让客户感受到企业营销的核心价值—服务！在营销费用上，做到钱花道刃上，该花的我们一定要去花，大气严谨。

4、配合各个项目部协调工作，做好交接，过度，有问题不推脱，第一时间解决问题。

在20xx年度天津事业部，完成销售额约一个亿，待签约额

约5000万，在此我要感谢公司领导对天津工作的重视和支持，及全体同仁们对天津工作付出，谢谢！

销售公司老总年会发言稿篇五

各位同仁：

大家新年好！

新春伊始，万象更新，今天我们欢聚一堂，畅谈走过的20xx□谈发展，谈人生，共谋公司发展大计，我的心情是无比激动。今年是龙年，中国有句成语说的好叫龙腾虎跃，在20xx年度，我们用跃字来概括整年工作，今年我们销售团队更要奋起行动，有所作为。

我现在简单的做一下□20xx年度天津工作，在20xx年我们贯彻执行总经理先生对天津工作的’整个部署，要求。

1、组建成立天津分公司，完善组织架构，吸引更多有志之士的加盟，发扬有条件上，没有条件创造条件也要上的精神。做好团队建设，培养团队凝聚力，贯穿团队思想的核心是组织利益高于一切，不计较个人得失，第一时间解决问题。

2、带领业务团队继续开拓xx市场，以大项目好项目为主题，落实业务考核制度，统筹安排项目信息及跟进情况及时和沟通，探讨公关策略，落实方案。勤能捕捉，加大有效信息量，保证每个阶段都有标投，提高中标率，保持业务的连续性。结交新朋友勿忘老朋友，做好回访联系工作，做到干一个项目，树一个业绩，交一帮朋友。

3、地点人物主题，营造出和谐亲密的商务氛围，努力做到跟一个项目成一个活，在高端客户上，细心用心高调做事低调做人，让客户感受到企业营销的核心价值—服务！在营销费用上，做到钱花道刃上，该花的我们一定要去花，大气严谨。

4、配合各个项目部协调工作，做好交接，过度，有问题不推脱，第一时间解决问题。

在20xx年度天津事业部，完成销售额约一个亿，待签约额约5000万，在此我要感谢公司领导对天津工作的重视和支持，及全体同仁们对天津工作付出，谢谢！