

# 销售主管年度述职报告(实用6篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 销售主管年度述职报告篇一

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感谢谆谆教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和xx产品的合作者，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

### 1、市场全年任务完成情况。

20xx年，我负责xx地区的销售工作，该地区全年销售xx万元，完成全年指标xx%[]比去年同期增加了xx万元长率为xx%[]与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定[]20xx年新客户销售额有望有较大突破。

### 2、重新捋顺销售网络。

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

### 3、开发空白市场。

xx地区20xx年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少[]20xx年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

### 4、组织今年的销售工作。

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策[]xx区域今年销售量比20xx年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

### 5、做好xx区域各月市场销售分析工作。

落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的`销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、将有价值的观点反馈给领导每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、虽然xx市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

（1）我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

（2）市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

□3□xx市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

## 8、开展

20xx的销售工作：

制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

（2）健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查□20xx年消灭xx省空白县市。

（3）做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作□20xx年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任[]20xx年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20xx年公司销量增长xx%[]为实现公司生活用纸销售总额为xx亿元的目标而奋斗。

## 销售主管年度述职报告篇二

尊敬的公司领导、亲爱的各位同事：

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\_经营部，现将工作状况作出述职如下：

首先，就我个人而言。我很感谢公司能够给我一个学习与进步的舞台，感谢你们对我的关照!半年来，我学习了很多产品知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压抑!时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮忙，但是心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定!

### 一、销售得工作中的辅助工作

我们在多个地方进行了促销，在促销策划上面没有什么经验，但经过经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了必须的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，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促销售上来。坚持“有节借节，无

节造节”，个性是做好“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，放大营销资源的促销功能。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。由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱。

刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这半年，又从无限简单中走出这半年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

## 二、市场销售工作现状

1、制定软件销售目标。上半年我们销售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，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织销售工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，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，其他企业价格比较强烈。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状况下，价格的竞争，也成为了销售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，没有构成比较悬殊的价格比较。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、销售任务完成过程中的应对措施。

1、质量的改善。在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能的凸现出来，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，使产品的销售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，能够适当的选取时机，开展系列的促销活动，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构成一个良好的口碑。

3、加大资金回笼的力度，回避企业风险。在货款回笼方面，整个部门都构成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束潜力的销售合约，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，我们严格履行销售成交的审批程序，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，取得了必须效果。

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台借助公司的销售平台，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖

掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，能够与各传媒媒介等构成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部透过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场状况用心派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

6、提高销售部人员自身的工作素质提高业务员的服务质量和业务潜力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自己的工作潜力和专业素质：

(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。

(2)不断总结自身的工作，改善自身的工作方法，加强工作中所涉及到的专业知识的学习，及时了解客户的生产运作状况和竞争对手的状况，发现问题及时处理。

(3)及时将客户的要求及产品质量状况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要。

(4)做好售前、售中、售后服务。上半年，我们走过了展望计

划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。依靠我们上级的信任和指导，依靠的优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满期望的。在未来更长的工作生涯中，我会更加严格要求自己，踏实地做好每一件事。我热衷于这个行业，做着自己感兴趣的农资产品，充满着热情，也很有行动力，心中更是充满了理想。目前，我已经完全的涉及农资领域当中，我相信在不久的将来，再加上公司也有这方面发展的计划，必须能够尽早的实现！我更加期望，公司能够给我信心与勇气，让我能够更自信的去发挥并创造更多的成就！我深信，只要交待安排给我的事，我会尽心尽责的去完成！我会不断加强学习，拓宽知识面，努力学习产品专业知识和一些工作常识；本着实事求是的做事原则，继续发扬优点，改善缺点；团结一致，勤奋工作，共同进步，维护公司利益，用心为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩！

我深信，在公司的正确领导下，只要我全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，必须能出色完成任务，让2022年成为名副其实的创利年！

谢谢大家！

述职人□\_x

## 销售主管年度述职报告篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！



我被任命xx公司销售主管以有一段时间了，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。

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。

## 销售主管年度述职报告篇四

这学期超市在大家的共同努力下，各方面终于逐步完善，逐步步入正轨，虽然有段时间因为楼栋出入情况管理加严，而让大家都在为超市送货方式的改革想得焦头烂额的，虽然在这一路来不断有人退出，当然也有人加入，这一切的摸索过程都是值得了。

这学期，每个人都见证了明校网超市的艰辛成长过程，从开学最初的每天订单营业额不超过两位数的情况发展到现在每天平均营业额达200左右，6月22日还创下了本学期的日营业额566.6元。这都是值得欣慰的方面。同时，大家的工作默契度也增加了不少。这些对明校网超市以后的发展都是一些有利的基础。

废话就不多说了哈，现在我就我个人这学期工作中在超市管理方面出现的问题进行一个简要的总结：

1. 进货方面：应该多注意货品的生产日期和有效期限；因为得对这块的疏忽，让我偶在这一次去进酸奶的时候吃了大亏，最后导致在酸奶这块亏损了一部分钱。还有就是贵娃子进

货初期，在送货的时候有些货品在贵娃子是没有的，但他们还是用其他货品填补，导致我们的货品管理和售卖出现一些问题，经过一些交涉和处理后，这方面问题慢慢得到改善。

2. 招送货员方面：早期还没安置超市副主管一职时，送货员招聘是我负责的。由于我的失误，起初招到一些不合格的送货员，给明校网带来了一些负面影响。从这件事里，我试着慢慢去了解怎么在短时间内去看清一个人是否适合当一名超市送货员，是否会适应我们明校网发展的需求。

3. 上下级工作协调方面：酸奶促销的时候，由于自己对上下级的工作没协调到位，导致在工作中出现了一些工作脱节。经过一段时间的磨合以后，类似问题基本是杜绝了的。

4. 工作职责方面：有时可能会分不清超市副主管和超市主管的职责范围，可能会把自己的想法或意见强加到副主管头上，注意到这个问题了的，已经在改进当中了。当然也不会把职责划分得太清，因为一个团队的事，有时该做的还是要做，该统筹考虑的还是会统筹考虑的。

5. 超市亏损方面：这学期开学初期，在力天那边由于门下漏缝太大的原因，使得附近的猫时不时来袭击超市，前后造成近40元的损失；6月初期因酸奶期限短，造成了近50元的亏损；搬到星星水坊后，下水道的老鼠也来作恶，6月28日，发现被老鼠偷走的18支38g的火腿肠，亏损7.2元；随后7月4号又被老鼠遭殃，主要是肠类，亏损17.1元。第一期特价促销(6月22日)亏损99.8元，第二期赠品活动(7月2日)亏损22.1元。另外，下学期面临过期的商品有两包白糖，共约亏损5元。

6. 电话回访方面：这学期总共做了两次电话回访，主要反映的问题还是超市货品种类太少。

7. 关于明校网超市以后的发展：这学期由于各方面原因(资金不足、贵娃子货源不全)，下订单的同学普遍反映超市货品太

少，以致一些同学在第一次下订单后就没有再继续再在超市下单，而我每次进货也只是增加几个新货品。下学期资金已经到位了，我会把同类的货品牌子尽量增加以满足下单同学的需求。很多同学也在反映增加烟，这学期还不是一个成熟的时机，下学期烟类肯定会加进去的。同时，尽力去联系一些价格低廉的经销商以满足超市的发展需求。

述职人：

日期：

## 销售主管年度述职报告篇五

尊敬的各位领导、同事们：

大家好：

我的工作是协助主任抓\_险，主要负责投保录入、单证管理。2022年以来，在公司上级部门的正确领导下，在保险社主任的带领下，我较好地完成了各项工作任务。下面就工作情况向各位领导和同事们做如下汇报，不妥之处敬请批评指正。

### 一、积极主动，完成保费收入

为了完成保费任务，在工作中我和同事们经常加班加点，尤其学生平安保险录入期间，由于入保的学生多，时间紧，我们起早贪黑，废寝忘食，几乎每天都要加班到十点以后。我和同事们任劳任怨，毫无怨言，我们的共同心愿就是希望我们的公司越来越好。由于我和大家认真主动的工作，20\_年，我们顺利完成了公司商险的各项保费任务共\_万元，其中：机动车商业险\_元、交强险\_元等。2022年上半年，我们也已完成全年保费的65%，力争年底全面完成公司商险的各项保费任务。

## 二、加强学习，提高业务技能

为了适应当前工作的需要，我时刻把学习放在第一位，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为代写论文客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧。同时认真钻研保险业务知识，精益求精，全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平，特别是增强保险方面的知识，努力做一个真正的保险人。于此同时，也积极贯彻总公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效。

通过学习，我在日常管理中能够认真严格的按照上级公司的《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，在业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了较好的成绩。

除了投保录入工作，我还负责单证管理。在单证管理上严格按照总公司单证管理办法执行，保证单证安全，防范风险，规范使用，仔细认真做好各个细节环节的整理工作。在工作中严格按照规章制度操作，坚决杜绝违章、违规现象的发生。

## 三、认真工作，加强服务质量

作为一个出单员，每天摆在面前的总是那平平凡凡的保险单，看起来工作是枯燥无味，但我深知，每一笔录入，每一次出单，都和保险社全年任务的完成、公司的形象紧紧地联系在一起。每出一份保单，要填50多个空，稍不注意就容易填错。比如有时候容易把车架号和发动机号看错，有时候容易把起保日期搞错，有时候容易把客户的身份证号码填错……因为每天来的客户情况各不相同，所以每天的工作量也是不同的。有时一天来的客户只有是几个人而已，相对录单就没有那么繁忙和混乱。但如果遇到一天的客户流量很大，就会让自己手忙脚乱，为了保证每一笔录入的准确性，我每时每刻代写论文都在提醒自己要认真负责，工作的认真使我每次

都能顺利的完成保单录入，没有失误，这个让我感到很欣慰。同时我在一定程度上加大对原有客户的重视程度，掌握续保业务的分布情况，提前做好续保准备工作，争取早联系、早沟通、早签单，尽量避免因疏忽和时间延误而造成业务损失。以诚实守信、主动热情、服务周到面对每一位客户。

#### 四、工作不足及今后打算

一年来，我凭着对工作的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，但还有很多不足。首先我还应继续加强内控制度的学习，远离合规风险；其次在工作上要向先进的保险社学习，加强内业整理。

在下半年的工作中，我将和同事们共同努力完成上级领导交办的各项工作任务，做好日常工作。我会在工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

最后祝愿我们公司在公司领导的带领下、全体员工的共同努力下，再上台阶，再创辉煌。

谢谢大家！

述职人：\_

2022年x年x月

## 销售主管年度述职报告篇六

各位领导、各位同事：

你们好！

我是\*\*\*，现任公司销售部副经理，负责商品房的相关销售管理工作。春华秋实，夏去冬来，即将过去的20xx年是既充实忙碌而又快乐的一年。在这岁末年初之际，回顾过去一年的工作，在上级领导的关心帮助及同事之间的友好合作下，我紧紧围绕公司的年度总体目标和相关部署，狠抓重点，突出实效，较好地履行了自己的职责。现将自己今年的工作情况述职如下，请予以审议：

近一年来，受国际金融危机和国内对楼市出台的相关政策影响，以及人们的观望思想，使房地产市场面临越来越严峻的挑战。因此，为了更好地为公司创造销售业绩，做好自己的工作，我不断加强学习，开阔眼界，打开思维，提升自己的工作水平。主要通过以下几方面来学习：一是注重严格要求自己，吸收新的知识，扩充自己的知识面，提高自己的分析问题和解决问题的能力。我主要学习关于房地产市场、经济、还有销售方面的知识，通过书籍、网络、报纸等途径获得。二是关注公司的各项业务发展情况，及时了解和掌握公司新推广业务的详情，分析其的优缺点，及适用范围。三是认真领会公司制定的各项规章制度和操作流程，便于工作开展得合法、合理性。及时了解同行业的情况，学习他们的长处，便于制定相关的对策。

销售部的主要工作就是与各运营商、合作单位关系维护、工作交流、人员沟通，根据业务发展需求，积极拓展新业务。我本着“诚信、责任、创新”的原则，开展各项工作。主要包括，一对商品房买卖合同的审核和归档，建立健全手续。二对网上销售楼盘的建档。便于适时了解网上销售情况，为领导决策提供相关的事实依据。三是把签约好的合同移交至房管部门做好备案、预告。四是办好相关的手续、流程。包括初始登记证的办理，联排、一期公寓房产证的交易过户事项。五是争对房产市场的激烈竞争，市场面临恶化，协助领导对商品房的价格做出调整。六是认真计算销售部各销售人员的佣金，避免失误，使大家都能得到自己应得的一份，激发大家的工作积极性。七是负责相关合作单位的付款等日常

事务性工作。

一个公司一般都由几个部门组成，虽然各部门的分工职责不同，但都是围绕公司的核心利益和目标而开展各项工作的。我们xx公司也是一样，我在实际工作中，就很注重与其他部门的沟通协调，及时了解他们的诉求，移交他们所需的资料。及时了解客户的需求，对客户反馈的意见，及时加以整理、分析，改进，以促进我们工作的进步。

身为副经理，我始终对自己保持高标准、严要求，自觉规范自己的言行，坚持自重、自省、自警、自励，谦虚谨慎，防微杜渐，不、不以权谋利，遵守法律、法规和公司的规则制度，在工作中时时刻刻以公司利益为重，管好自己，带好头，虚心接受大家的监督，听取大家的意见，对自己的不足及时加以改进。

回顾一年的工作，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。一是服务意识有待强化，高标准、高效率做好工作的意识还需进一步增强；二是业务能力有待提高，平时忙于日常工作，理论和业务学习方面还不够深入系统，工作能力还需要进一步提升；三是创新精神有待强化，在锐意进取、积极创新工作的思路、办法、举措方面还做得不够好等等，这些都有待于在今后的工作中加以改进。

在今后的工作中，我会更加严格地要求自己，不断改进自身的不足，向大家学习，以求真务实的态度，坚持“以客户为中心”不断开拓进取，锐意创新，加大销售力度，努力做好销售部的各项管理工作，当好经理的助手，以更高的工作热情迎接新的挑战，不断完善自我，确保我们销售再创佳绩。为公司的发展壮大贡献自己最大的力量。