

销售晋升销售经理述职报告(大全10篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

销售晋升销售经理述职报告篇一

尊敬的领导：

您好！在此我先对部门的领导和同事对我一直的指导和帮助表示感谢。来到公司是我人生的重大转折。也是我人生的一种机遇，更是一种挑战，根据公司的需要，目前担任一职。本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，做事果敢主见、时间观念强。具有优秀的表达能力乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的协调能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。

随着时间的推移，在公司工作了将近两年，我对公司也有了很深的了解。我曾经作为一个新员工，很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽、团结向上的工作氛围让我很快完成了从新人到职员的转变。而且刚刚接触本职业难免出现了一些小差小错，得到领导和同事的指正；但前事之荐，后事之师，这些经历也不断让我成熟，在处理各种问题是考虑得更全面，杜绝类似失误发生。哪怕以后再面对工作中新的困难和挑战，我也将更加努力，因为我始终相信“没有越不过的高山，只有不愿爬山的人。”

在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的指引和帮助，

感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。我相信：只要付出，就会有收获！在这里我不说自己工作做的如何好、工作态度怎么样，只因为您是我的领导，这些您也非常了解。如果此次晋级申请得到领导认同，提供我一个更高的平台，我会不负众望，发挥自身优势，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造更多有利的价值。如果公司领导认为我目前的工作内容及质量还未能达到升职的要求，我诚恳的希望您能提出诚肯的意见或建议，让我今后有一个努力的方向和目标，在提升自己能力的同时将工作做的更好，争取下一轮的晋升。也请您放心，如果公司不予考虑，我仍然会像以前一样，用积极的、认真负责的态度去做好每一件事，不会因此怠慢工作，因为我深知自己的能力还待提高。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

销售晋升销售经理述职报告篇二

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！非常感谢组织为我提供这次锻炼和提高自己的机会。我为能参加这次科级干部竞争上岗而感到荣幸和自豪，我要竞争的岗位是xx单位副科长。

我叫xx□xx岁，xx人，大学本科学历□20xx年7月参加工作后一直在xx单位xx科工作，主要分管基层党建、宣传报道、档案和人事管理□20xx年9月我怀着对xx事业的满腔热情，通过了xx单位招聘考试，进入xx单位xx科，正式成为了一名光荣

的xx工作者□20xx年8月进入局组织人事科工作，现主要分管社会保险、劳资统计、舆情监控和部分党务及人事管理工作。

通过几年来的工作实践和锻炼，在领导的关心和鼓励下，在同志们的支持和帮助下，通过个人的不断努力我完成了从一名大学生到一名光荣xx人的转变与进步，这期间也取得了一些成绩。宣传报道稿件曾多次被政务信息网□□xx工作□□□xx组工》发表，也曾荣获xx区“优秀共青团员”□xx区档案工作年度先进个人□xx市xx系统第二届职工运动会先进个人等荣誉称号。

三年来，我对工作的认识已经由一份职业上升到作为一份事业来开创的高度，我也愿意为xx单位继续奉献自己的青春和热情。

（一）从事巡查工作期间。不怕吃苦、用心干事，以实际行动践行“完成、完好、完美”的工作标准。正是出于对xx事业的热爱之情，在怀孕期间依然坚持上路巡查，发现问题及时上报并妥善处理。产假结束立刻返回工作岗位，继续履行一名巡查员应尽的职责。

（二）从事组工工作期间。时常会遇到时间紧任务重的工作，为了高质量的完成好领导和上级业务部门交办的紧急任务，主动加班，从无怨言。经常出门上班时女儿还没醒，好几次回到家中时孩子已经睡熟了，尽管如此我依然无怨无悔，因为许许多多的同事们也都是这么过来的。

（三）其他业务工作。接管社保工作后，我结合自己在档案管理方面的工作经验，耐心细致的完成了全局xxx名职工20xx—20xx年度社保档案分档入册整理工作；办理档案转入xx人次，档案转出x人次，新建社保人员档案xx份，注销社保档案xx份。另外，多次往返市、区医保部门为老工伤职工办理工伤登记和体检费用报销工作。在今年3月份接管舆情监控工作以来，已上报负面舆情89条，并已在□xx组工》上发表

一篇专题网评文章。

在目前自己所分管的社保、党务和劳资统计工作中，我能够做到政策掌握正确、工作程序明确、相关数据准确。同时，我也深深地知道，组织人事工作往往与同志们的切身利益紧密结合。因此，我更加注重培养自己在工作中认真细致的态度，以对同志们高度负责的态度开展工作，力求在工作中不断提升自己的综合能力与素质。

今天我要竞争的职位是副科长，对照岗位要求，我不仅具备《竞争上岗实施方案》所必备的学历、任职年限等基本条件，结合个人工作经历，特别是曾经和现在都在组织人事部门工作的经验，我还具有以下优势：

（一）六年时间三个不同的工作环境和岗位，不仅丰富了我的人生阅历，使我具有了强烈的事业心和责任感，也促使我养成了乐于学习、勤于思考、适应性强、善于接受新生事物的好习惯。

（二）具有良好的沟通能力和敏捷的反应能力。从事城管巡查工作期间，每天要与形形色色的群众和经营者们打交道。当面对他们的询问或是对我们工作不理解的时候，都能够保持良好的心态、冷静的思考，不畏惧、不退缩，动之以情、晓之以理、耐心细致的做好解释和劝导工作。针对不同类型的.事部件问题，及时灵活的采取不同方式进行妥善处理。

（三）具有较强的政治素质和全局意识。作为一名组工干部，能时刻牢记为人民服务的宗旨，认真贯彻落实科学发展观。在思想上、政治上与局党委保持高度一致，坚持在大局下行动，主动为大局服务，听招呼、守规矩。在工作中能以良好的团队协作意识和能力，与同志们一起出色地完成好领导交办的各项工作任务。

（四）具有良好的思想道德修养。自己平时十分注重个人修

养，踏踏实实做事，老老实实做人，为人正直，坚持原则，能够客观、公正地看待问题。在日常工作生活中，尊重领导、尊重老同志，并发挥个人特长，主动帮助他人。

通过六年多的工作，我还有三条体会：

一是必须有一个好的心态，尤其是在工作遇到困难挫折之时，保持好的心态至关重要；

二是必须有一个好的环境。这个环境既包括好的领导和好的同志，也包括好的机制和好的氛围。

三是必须有一个好的坚守。即：不怕没压力就怕没动力，不怕不会干就怕不去干，不怕干不好就怕不用心，不怕没荣誉就怕没作为。

如果各位领导和同事们能够给我这个机会，让我担任副科长一职，我将在以后的工作中全力做好以下四点：

（一）当好科长的参谋助手。我会尊重科长的领导，不越权、不越位；不断提高政治敏锐性和鉴别力，强化大局意识，找准定位，突出重点，积极思考、建言献策，为科室的工作竭尽全力。

（二）争做科室的业务能手。作为科室的副科长，一定要成为科室的业务骨干，我会进一步发挥积极性和主动性，以“高品质、高能力、高修养”的标准严格要求并不断提升自己，在具体工作中替科长分担、为科长把关。

（三）协助科长带好队伍。团结带领科室的所有同志，服从科长领导，听从科长指挥，积极营造良好氛围，齐心协力做好科室工作。

（四）不断创新工作思路。城管系统面临的任务艰巨而复杂，

这就需要自己在今后的工作中要勇于开拓创新，勇于大胆实践，不断总结以往工作经验，谋划新思路，采取新举措，开创新局面，为科室、为科长争荣誉。

当然我也知道，人生旅程并非一片坦途，不管这次竞争上岗成功与否，我都会以这次的竞争为契机，振奋精神，加倍努力，不断提高并完善自己。为争创xx品牌积极作为，用“一流”意识打造新的工作亮点，为建设繁荣文明的首善之区作出自己应有的贡献！请大家支持我。谢谢！

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

销售晋升销售经理述职报告篇三

尊敬的公司领导：

首先感谢公司给我提供了工作的机会，让我留在xx公司成为正式员工并担任初级助理。从参与xxx项目工作到如今的同时参与和协调xxx的后续维护工作，我始终保持积极的工作态度，严格要求自己。在不断提高自己的业务技能的同时尽自己所能去帮助后期加入项目组的新同事，以实现团结协作，共同进步。

现将这段时间的工作情况总结如下：

- 1、能快速适应工作环境，全身心投入到工作中，在外勤和驻点工作中总结了不少宝贵经验。

2、软件操作能力提高。通过这段时间的制图，制表工作的积累，我掌握了最新软件的操作和运用，对于各项办公软件的操作也变得更加娴熟。

3、积极参与公司活动，与同事相处融洽。在平常的工作生活当中，常主动与同事沟通交谈，做到快乐工作，快乐生活。在xx公司的这一年里我学到了很多专业知识和为人处世的道理，我能有今天的进步离不开领导的栽培和同事的帮助。基于对公司的热爱及领导对我的期望，鉴于我目前的工作范围和工作强度，我希望能进一步向中级项目助理发展。在此我正式提出升职申请，恳请领导给我继续提升自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好公司安排的各项工作，为公司的发展贡献自己一份微薄的力量。我愿意同公司一起成长，一起展望美好的未来！

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

销售晋升销售经理述职报告篇四

自今年以来，我负责xx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，就一年来工作述职如下：

自xx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xx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xx零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时

帮助xx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□xx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xx元。

在年初以前□xx市场上xx占市场达90%以上。而xx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xx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xx的销售中，我们会做得更好。

销售晋升销售经理述职报告篇五

大家好！

首先感谢区里领导对此事的重视。也感谢我校领导近日来为此事操心。

我是教育战线上的一名老兵。至今教龄已满28年。我是1984年参加工作□20xx年晋升为小教高级职称。并且一直在一线担任班主任工作。现对晋小高以来的工作从以下几方面做以总

结和汇报：

为了提高自己的知识水平，我从1987年—20xx年长达13、14年的时间取得了中函、民师、专科、本科的结业证书。同时也不放弃任何培训听课的机会，取长补短，记得20xx年6月15日—19日我有幸参加了赴沈阳“全国生本教育理论与实践研修班”的学习。使我受益匪浅。返校后为全镇做了一节引路课，通过我的精心准备，以及校领导的指导、同事们的帮助、这节课受到了局领导的好评。第二天张校长特意告诉我说局领导特意打电话对你这节课十分肯定。听了这句话我的心里感到十分安慰。作为一名老师我成功了。

我担任班主任已有28年，大家都知道班主任的工作很辛苦，而且班主任费还很低，在这样的情况下我一如既往。无怨无悔。记得20xx年4月12日、由于身体的原因我在吉大一院做了手术出院后，虽然身体还是很虚为了不让领导为难，我仍然接回自己的班级。坚持到放假。从未向领导提出任何困难。我所带的班级无论是其中、还是期末考试，学生的成绩都是名列同年级组前茅。

我班的班级管理也是有条不紊，在我精心的管理下，爱心的感召下，我们班的班风正，学风浓。受到科任老师和领导的一致好评。经常是流动红旗班，多次荣获校级“先进班集体”的称号。

当班主任的同时，我还教语文数学两科。为了提高自己的教学水平，我总是认真备好每一节课，钻研教材，研究教法，让学生在课堂上掌握扎实的知识。我们班有38名学生，是村小同年组班级学生的4倍。为了鼓励学生的学习劲头，我和在座的每位老师一样不知花费了多心血。

一份耕耘，一份收获。我们班的学生成绩在历年来的全镇统考中一直位居榜首。在20xx年被评为镇优秀教师，同年被市教育局评为优秀班主任[]20xx年被朝阳区政府评为优秀教师。

还多次在年度考核中被评为优秀□20xx年又被评为朝阳区一星级班主任。

在教育教学的同时，我还注重科研的开发。不断把教学中的点点滴滴写成科研论文。多篇论文被评为优秀教育成果一，二等奖。同时获得论文证书10多篇。

当然，我的成长和成绩的取得是离不开校领导的培养和鼓励的。成绩只属于过去，在以后的工作中我仍会继续努力，为永春的教育事业发挥自己的余热。

最后，我相信领导和同志们会给我这个辛苦劳累在一线30余年的老班主任、一个公平公正的评价。也给那么多等待晋高的班主任们一点信心、一丝希望。谢谢大家。

销售晋升销售经理述职报告篇六

大家好，我是内贸部销售助理沙周x□下面请允许我在此向大家对我的工作做一个简单的总结。不足之处，还请各位领导多多指教。

我于xxx年x月份加入公司，先后经历了办公室助理，业务部到销售助理的岗位调动。我非常感谢公司为我提供的发展平台，也非常感谢公司对我的培养，还有各位前辈对我的帮助，感谢你们给我历练的机会，助我成长。从加入公司起，我就有很强的市场意识，我认为市场意识也是我们企业文化的核心，这不仅仅是销售人该具备的基本素质，更应该成为每一个海乐园家人的`信念。作为一个办公室助理，我们要详细掌握公司的企业文化和销售历史及发展规划，认真热情接待来访人员，以展示公司热情，真诚的价值观。代表公司参加市级以上活动时，要注意仪表仪态，提前做好会议及活动准备，并积极与参会人员沟通交流。

为荣誉而战，不抛弃，不放弃。从2月份以来我已经代表公司

参加大小活动达十余次，每次活动我都积极参加，并获得了活动举办方的认可。让我印象最深刻的3月份潍坊展销会，虽然我们是临危受命，并没有过多的经验和准备，但是我们还是通过自己的努力超越了去年的销售业绩，而且让我们的展品成为会场的焦点，会后潍坊日报，齐鲁晚报等多家媒体都进行了相关报道。我非常感谢领导对我的信任，而且通过这次经历也让我个人独立性有了很大提高，同时也很感谢同事对我的帮助，感谢饶哥在重感冒的情况下依然坚持按时送我去会场，并一直协助我到活动结束。

转到业务部之后，我真诚与客户沟通，并且在极短的时间就取得了客户的信任，并且开发了部分外贸客户，通过对外贸客户的服务经历让我清楚的意识到，客户的要求就是我们的职责。客户永远是正确的，我们要不惜一切代价努力满足客户的要求。我很感谢客户对我的信任，他们很多不远千里开车过来，常常连午餐都要在路上解决，同时也很高兴自己的成长，因为当我们公司不能满足客户的要求时，我都会尽力为客户联系更优秀的合作商家。加入业务部，我收获的不仅仅是经验和能力，更让我兴奋的是我可以轻松接待任何客户，客户最在意的不是商品，不是价格而是信任。

在今后的工作中，我将会更加努力地学习专业知识，更好的服务于客户，争取为公司创造更好的业绩，同时我也希望能得到大家的信任与支持，谢谢大家，以上是我的述职报告。

此致

敬礼

述职人：

xxx年xx月xx日

销售晋升销售经理述职报告篇七

1. 市场力度不够强，以至于现在xx大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生!没有达到预期效果!
2. 个人做事风格不够勤奋. 不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想!
3. 在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破!为了明年的工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

三个大部分：

1. 对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。
2. 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。
3. 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

九小类：

1. 每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。
2. 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
3. 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
4. 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。
5. 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
6. 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
7. 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
8. 自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的!我是独一无二的!”。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。
9. 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

销售晋升销售经理述职报告篇八

尊敬的各位领导：

大家好，我是内贸部销售助理沙周x□下面请允许我在此向大家对我的工作做一个简单的总结。不足之处，还请各位领导

多多指教。

我于20xx年x月份加入公司，先后经历了办公室助理，业务部到销售助理的岗位调动。我非常感谢公司为我提供的发展平台，也非常感谢公司对我的培养，还有各位前辈对我的帮助，感谢你们给我历练的机会，助我成长。从加入公司起，我就有很强的市场意识，我认为市场意识也是我们企业文化的核心，这不仅仅是销售人该具备的基本素质，更应该成为每一个海乐园家人的信念。作为一个办公室助理，我们要详细掌握公司的企业文化和销售历史及发展规划，认真热情接待来访人员，以展示公司热情，真诚的价值观。代表公司参加市级以上活动时，要注意仪表仪态，提前做好会议及活动准备，并积极与参会人员沟通交流。

为荣誉而战，不抛弃，不放弃。从2月份以来我已经代表公司参加大小活动达十余次，每次活动我都积极参加，并获得了活动举办方的认可。让我印象最深刻的3月份潍坊展销会，虽然我们是临危受命，并没有过多的经验和准备，但是我们还是通过自己的努力超越了去年的销售业绩，而且让我们的展品成为会场的焦点，会后潍坊日报，齐鲁晚报等多家媒体都进行了相关报道。我非常感谢领导对我的信任，而且通过这次经历也让我个人独立性有了很大提高，同时也很感谢同事对我的帮助，感谢饶哥在重感冒的情况下依然坚持按时送我去会场，并一直协助我到活动结束。

转到业务部之后，我真诚与客户沟通，并且在极短的时间就取得了客户的信任，并且开发了部分外贸客户，通过对外贸客户的服务经历让我清楚的意识到，客户的要求就是我们的职责。客户永远是正确的，我们要不惜一切代价努力满足客户的要求。我很感谢客户对我的信任，他们很多不远千里开车过来，常常连午餐都要在路上解决，同时也很高兴自己的成长，因为当我们公司不能满足客户的要求时，我都会尽力为客户联系更优秀的合作商家。加入业务部，我收获的不仅仅是经验和能力，更让我兴奋的是我可以轻松接待任何客户，

客户最在意的不是商品，不是价格而是信任。

在今后的工作中，我将会更加努力地学习专业知识，更好的服务于客户，争取为公司创造更好的业绩，同时我也希望能得到大家的信任与支持，谢谢大家，以上是我的述职报告。

述职人：

20xx年xx月xx日

销售晋升销售经理述职报告篇九

- 1、服务流程标准化
- 2、日常工作表格化
- 3、检查工作规律化
- 4、销售指标细分化
- 5、晨会、例会化
- 6、服务指标进

对策二：细分市场，建立差异化营销

将xx的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在

市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率□□xx□□我们把分公司在当地市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成总部任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件部门开专题会，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销，取得了较好的效果。备件销售营业额xx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自xx年成立以来的售后维修高峰。为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出意见和进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用三垫一罩，规范行为和用语，做到尊重用户和护车辆；在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。为了进一步提高用户满意度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1:00，售后俱乐部提供24小时全天候救援；通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，

从而提高了客户的满意度。全年售后维修接车xx台次，工时净xx万元。

xx年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严峻的形势，在年初我们确定了全年为服务管理年，提出以服务带动销售靠管理创造效益的经营方针。我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在管理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在管理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的管理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养了交钥匙工程；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了三月服务、微笑送大礼、夏季送清凉、金秋高校校区免费检查、小区免费义诊、冬季送等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

对于内部管理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过相关公司，对分公司的展厅现场布局和管理提出全新的和建议；组织

综合部和相关业务部门，利用业余时间，对xx市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底。从中、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

四、注重团队建设

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了，又明确了目标。

销售晋升销售经理述职报告篇十

一、开展了“零风险”服务。自承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过汽车零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买汽车俱乐部产品，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者大众汽车之间的距离，进一步强化了大众汽车零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助和加速走货，从商品下线到展示销售，再到无处不在的pop招贴提示，销售代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，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360万元。

二、拓宽了市场。在年初以前，汽车市场上汽车占市场达90%以上。而丰达汽车较我们的汽车落后许多，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。结果使当地老百姓对汽车家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在节日促销汽车。在促销中，采取赠品与奖励办法，对爱车族具有强大的吸引力。如针对部分爱车族急需汽车却缺少资金的情况，在金融引擎中做了更多的调整，让每位顾客在最快、最便利的情况下能够把车贷走。

总之，半年来，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，在明年汽车的销售中，我们会做得更好。

在过去的半年，我们一直在努力，我为加入而自豪。我信奉敬业进取、追求卓越、永不言败的精神，我愿和所有的伙伴一起与工行共同发展。

2、汽车销售总监述职报告

我是盈众传媒的营销总监李涌。我们公司主要的业务是汽车传媒兼营平面广告，电视广告等业务。我的职责主要是负责公司新业务的开展。7月14日我司与盈众doing汽车销售有限公司签订了项目合同。7月15日我司与众赢汽车俱乐部签订了项目合同。7月16日，我司与远航汽车销售有限公司签订了项目合同。7月17日我司与厦门盈众汽车销售有限公司签订了项目合同，负责厦门盈众九周年庆的宣传策划。我司在未来将继续加强与汽车业务有关的公司的合作。

任职期间不足之处：在项目合作过程中并未使合作伙伴的业务宣传达到理想效果。针对这一问题我今后会加强与合作公司间的循环合作，形成“从宣传到业务服务”的链式服务，使宣传效果明显改善。

以上是我的述职报告，谢谢！