

# 销售的竞岗报告(模板5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么报告应该怎么制定才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 销售的竞岗报告篇一

尊敬的领导：

您好！

转眼间，\_年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到\_年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

### 一、任务完成情况

今年实际完成销售量为\_\_万，其中一车间球阀\_\_万，蝶阀\_\_万，其他\_\_万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想(计划是在\_\_万左右)，大口径蝶阀(dn2500万以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

## 二、客户反映较多的问题

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如长龙客户的球阀，刘枫客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如白旗、开运等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，隳侗、凯旋等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

## 三、销售中存在的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服

务的思想;业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，廊坊在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、 组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、 统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、 销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、 技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、 部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

#### 四、对于公司管理提出我自己的一点想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

1) 工作报告 相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导。

2) 例会 定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要。

3) 定期检查 计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务。

4) 公平激励 建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动

性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

述职人：\_\_\_\_

\_年\_月\_日

销售经理竞岗述职报告范文2

## 销售的竞岗报告篇二

又到了年底写总结的时候了，沉下心来，想了想刚刚过去的2018年，感觉时间真的像飞驰的动车，太快了，一不小心

一年就又交代了！

2018年初的时候，公司决定从新调整市场布局，把原来的华南区和东南区划归到一起，成立为市场二部，由我来担任二部经理，说实话公司的这个决定让我又喜又忧。2018年初，公司决定我离开华南，调往东南区。当时心里不太满意。广东地区，我在那里呆了5年的时间，从零开始起步，当时为了家，为了生活，为了养家糊口，我拼了命的靠在广东。眼里，心里只有市场，客户，销售，回款。做好做不好关系我一家好几口的生活，怎么敢吊以轻心呢。所以辛苦劳累，都是家常便饭，是不值得一提的事情！能有订单，能抢来客户，累也觉得开心。的压力就是碰到大单，和对手焦灼的过程。最伤心的是客户被竞争对手抢去。

好在有公司的兄弟们，给予了我很大的鼓励，再苦，压力再大，也挺过来了。在那艰苦的岁月里，一路走来到现在。上天不负我们，我们也得到了应有的回报，那就是公司的业绩一步步在增长，公司一步步在壮大。莱恩，这个曾经被别人预测不会撑3年的就玩完的公司，也逐渐成为了国内数一数二的知名光电公司！广东的5年尽管很苦，但是时间长了也就有了感情。如今在再次调往华南，自然心里感到一阵喜悦！但是，冷静下来细想，如今的华南已经变了，客户有了增减，物是人非，人走茶凉，两年的时间变化是很大的。想想以前自己亲自冲锋陷阵的次数多，现在更多的是指挥人马打仗，能不能组建一班好人马，能不能指挥好，能不能干出成绩，都是不容乐观的事情，所以喜悦过后，留在心里的更多的是担忧！

华南区，一直给人感觉是比较沉着的地方，市场竞争激烈，什么层次的产品都有市场，只在珠三角地区，就有10多种本地光电品牌，质量不好，价格很低，严重扰乱光电市场，要想占到多数的市场份额，很难！有时候对于经销商来说，质量差的产品恰恰赚钱多，这种现象也给我们带来了更大的难度，我们只有投入更多的人力物力，跑得快，才能得到更多的市

场份额，其他的事半功倍的办法基本上没有！说到人员，年初华南区走了几人，由上年的7个人，只剩下3个人，这叫什么事情，这说明我们没有重视市场，没有拿它当回事，市场也不会眷顾我们！此时，匆匆的我上阵了，公司信任我，大家好像有些放心了。但是我心里明白，年初的状况，慢说去夺取市场，就是能守住现在的客户不丢，已经谢天谢地了！按照年初的状况，我们只能压住阵脚，守住阵地，确保老客户不丢，否则不仅是经济损失，更会打击到弟兄们的士气动摇军心，所以我把多半精力集中到这方面的工作，强调手下兵将们，先守好，在考虑进攻，相信大家也认为我这样做是对的！半年下来，老客户算是没有什么动荡，基本很稳定，一直悬着的心算也就放下一多半了。

原因还是利益本身，因为个体的利益来源于自己的那一片区域，而不是从公司整体去套取。所以区域间的配合不多，区域调货依然存在，不愉快的事情依然出现不少，整体合理的资源调配就这样被争争吵吵的方式替代了！我们这方面的智慧显得太少了！2018年最后一个上办公会上，今年市场部的有了一个新的做法，公司整体增长额作为奖金的发放依据，这真是太好了，这样做的直接好处就是，都能减少不少的脸红脖子粗的开会过程，争来争去，不争心里难受，争也争不来，自己给自己罪受，好在，这种状况结束即将了，理论上能使我们增加2年寿命，智慧菩萨显灵啊！写到这里感觉不太像是述职报告，提到公司得事情比较多，又一想，我也是公司一分子，对公司的看法与我个人的做法息息相关，也就算是侧面的述职报告吧，继续！

2018年是不平凡的一年，这样说倒不是因为销售增长了60%，据了解锻压机床行业，整体增长也有70%多。2018年的不平凡是因为我们公司很多工作做的有声有色。开会，不再扯淡，不再抱怨，不再指责，开的实实在在，过程开心，结果满意，问题也得到解决，从今后不在谈开会而色变！会议中，谈到市场的部分，我们分析每个区的主机配套状况，还有多少潜能和潜在客户，如何快马加鞭。技术部分我们明确了新产品的

重要性，以及开发新产品迫切心情，大家一起出谋划策，为了新产品的出炉我们允许调动一切部门和人员。生产，紧张有序进行，没有耽搁市场的要货。新厂房的建设过程，我们也是克服种种困难，争取早一天投入建设，新人如何增加，车辆如何管理，培训，从高层到底层，我们都有了可行的计划！想想这一年，我们真的没扯淡！

2018年，我带领的销售区，也是这样。销售会议，办事流程，新员工的带领，能做到不玩虚的，实实在在。

销售会议是很重要的，每次开会，先解决上月遇到的问题，哪个人哪方面做得不对，我平时看到或发现后，除了当时批评指出改正外，我还把他记在电脑上，到开会当着大家的面再说一下，为的是这样的错误事情，让其他人也能注意。上半年会议的内容多半是强调老客户的走访，稳定老客户。下半年的会议内容多半强调如何按计划做事，如何制定合理的销售计划，计划是做任何事情的都必须的第一步骤，不光制定计划，计划还要合理，怎样都完不成的计划，不要制定，如果每个月，计划完成都不到50%，说明没有慎重去制定计划，不轻易放弃每一个计划的工作项目，如果长期完不成自己的计划，会对自己的信心带来打击，轻易放弃自己的计划，会使自己工作的韧劲损耗殆尽！我要求我的员工，尊重自己的计划！

计划有了，过程也是很重要的，我制定了个《工作记录表》，其中涉及到的就是工作过程的记录，内容包括：1、销售计划与行动2、来电信息跟踪3、清欠计划与推进4、售后服务流水账5、销售回款流水账。每个人每月都要把工作记录表发给我看，我看这个表的目的是有3个：第一监督，如果没有工作，这张表就会一片空白。从表中我能看你哪天在干什么。第二是指导，客户的跟踪是有过程的，在看他们的过程时，我会根据情况，对他们指导，哪个阶段，该怎样做，该找谁，该给点什么建议，等等，毕竟我这几年的经验，还是有值得他们学的地方。第三个目的就是，为了公司客户的安全，换句话



说，不论谁的客户，换人之后，我能立马接上，因为整个过程都在我的记录当中，公司大了，业务员的风险以后是必须要考虑的事情！《工作记录表》记录简单，使用方便，对业务员来讲，帮助的意义更大，他们可以连贯的做好不同客户的跟踪工作，避免忘了，错过机会的等现象，避免工作杂乱无章，没计划，没头绪，等不该有的种种状态！

计划和过程决定了工作的全部，做好做差，与这个过程执行的好与差息息相关！然而还有一个方面事情重要性不次于它。那就是士气，带兵打仗要有士气，胜不骄败不馁。单子被人争去了，不要灰心，市场大得很，不在乎一城一池，我是过来人，知道这种滋味，我们的员工同样会遇到这样的事情，要鼓励他们，给他们信心，多大的单子拿下，高兴，拿不下，总结教训，下次再来！开会时经常这样鼓励他们，经常这样，碰到类似的事情员工们心里也有底了，所以这方面也是销售会议的重要内容！

流程其实就是管理，好的流程可以提高工作效率制定。我其实很崇尚高效简单的工作流程。人不是电脑，我认为流程的逻辑性并不比流程的模糊可行性重要，有的管理办法有时候会把我们框死，因为这些管理办法说白了就是一个数学公式，公式中的abcd各种因素都涉及到了，看似合理，但是得出的结论却是错的，最后一句话错的也要执行！我希望做事能事半功倍，最起码不要事倍功半，这也许是我懒的毛病引起的，但是我懒在当面，不装勤，对大家没有欺骗性。该做的该考虑的，甚至得到的结果，我没有少！碌碌无为，不知所云，不是莱恩所有员工该做的事，更好的流程是做好这些的保障，我在探索，同时也在找机会学学别人，谁的好就拿来为我所用。培训自己，培训员工！

面对正确批评要能够坦然接受，知错能改既是尊重别人更是尊重自己。我愿意继续接受所有人的监督和批评。对于心清如水的人，批评比表扬更珍贵，我努力做到心如明镜。遇到高人要能够虚心学习，别人优点都值得去学的。2018年我也

在向周围的老师们偷偷学习了很多东西。也赞美过别人，我喜欢与人友善，喜欢和素质高的人打交道，喜欢虚怀若谷的人，近朱者赤近墨者黑，我这几年自认为有所提高，这与我们8个兄弟多年在一起做事是分不开的!如果我有好的一面，我会用来影响我的部门的人，做好事，做好人!

竞岗述职报告范文销售篇2

## 销售的竞岗报告篇三

公司领导:

您好!我是莱芜工厂乡镇流通营业所员工王xx[]首先感谢公司领导能给我这次机会参与此次竞岗。首先做一下自我介绍:

我叫王xx[]现年24岁，毕业于长勺职业中专汽修专业。20--年3月至20--年5月xx金属制品有限公司职工, 20--年7月至20--年4月南京旺旺集团精品项目部业务员，主要负责ktv.夜总会类型的夜场推销。20--年9月山东xx物业管理集团莱芜分公司，从事过保安.领班.主管.部门经理。20--年7月初入职汇源公司。

自09年7月份入司以来较理想的完成了营业所规定的目标任务，8-11月份累计完成任务18万7千左右，两个月任务完成11万以上，超额完成分配的任务，10月份，我成功组织了一支年轻，有活力，敢想敢干的路演队伍，到各乡镇巡回路演，与终端客户密切合作，推广促销相演出结合，并取得了很好的成绩。虽然在我工作中还有很多不足，但任何事物都不是绝对的，做销售本身就是在挑战极限，挑战自我。二是我的处事和社交能力有待提高。我相信，我可以通过充满青春活力的热情和对工作认真负责.肯钻肯干的态度来锻炼自己。做销售正是锻炼我的地方，是对我自己能力的培养和其他各方面

的提高。

所以我决定来参加这个岗位的竞聘，面对这个岗位，我有几个有利的条件：

一是：我有较为丰富的工作经验。我社会工作经验7年，具有一定的协调能力，之前也从事过部门管理，对一个团队的管理有着自己独特的`见解。

二是：有较强的工作能力。在日常生活与工作中注意不断加强个人修养，认真履行职责，扎实搞好工作，言行与公司保持一致，扎实肯干，诚实待人。经过几年的工作与锻炼，组织协调能力和分析能力有了进一步的提高。我认为我完全能够胜任该工作。

三是：有较强的责任心和高度的责任感，有吃苦耐劳的精神。以大局为重，不斤斤计较个人利益，尊敬领导，团结同事。现在是知识的社会，要不断的学习，装备自己，努力在各方面充实自己。

如果我竞聘成功，我会认真做好以下几个方面的工作，真正当好公司领导的好助手。

1. 抓市场，协调人员，统一思路，更多的拓展市场终端客户，增加售点。
2. 综合实际，结合市场，在公司允许的情况下出台好的政策，为12月份任务达成目标冲刺。
3. 在团队里以“能者上，庸者下”的原则，激励员工，全力以赴完成公司安排的各项任务。
4. 具体细化工作重点，与经销商密切合作，把工作落到实处，为公司创出更高的利润。

注： 不想当将军的士兵不是一个好士兵， 不想当领导的职员不是好职员。

## 销售的竞岗报告篇四

我是\_\_\_\_销售部门的一名普通员工，刚到房产公司时，对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导和各位同事的帮忙下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场有关的一些资料。作为销售部中的一员，深深感觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且一向努力做好自我的本职工作。

20\_\_\_\_年，我用心配合本公司有关部分同事工作，以提高销售率为目的，在公司领导的指导下，为\_\_\_\_月份的销售高潮奠定了基础。最后以\_\_\_\_个月完成合同额\_\_\_\_万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼和实践的检验，我从中学到了不少专业知识，也透过销售认识了许多新朋友，使自我在待人接物、行为礼仪、突发事件等各方面都比以前有所提高。

经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出了\_\_\_\_火爆认购的场面。在销售部，随着新楼盘的对外销售，应对工作量的增加以及对销售工作的系统化和正规化的深入，工作显得很繁重。从开盘至今，同事们基本上每一天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入主角并且娴熟的完成了自我的本职工作。

此外在销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自我的工作经验，及时找出弊端并及早改善。经过同事们的亲密合作，销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清

盘，而且一期余房也一并售罄，我想这其中也与其他销售部成员的努力是分不开的。

20\_\_\_\_这一年是有好处的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为\_\_\_\_\_企业的每一名员工，我们深深的为我们企业蓬勃发展的热气，同事们人人努力拼搏的精神所吸引。

在新的一年来临之际，我将端正态度，一如既往的用心学习和工作，服从领导，团结同事，做好销售，为创造更高的销售业绩而努力。

竞岗述职报告范文销售篇3

## 销售的竞岗报告篇五

公司领导，各位同事，各位竞职者：

大家好！

我是今天的竞职者，我竞职的岗位是销售经理一职！今天站在这里，首先感谢公司领导能给我这次机会参与此次竞岗。

我是09年7月份进入公司参加工作的，到今年我已经有三年的工作经验，在这三年中，我在大家的帮助下，工作能力突飞猛进，主要完成了一下工作业绩：

8-11月份累计完成任务18万7千左右，两个月任务完成11万以上，超额完成分配的任务，10月份，我成功组织了一支年轻，

有活力，敢想敢干的路演队伍，到各乡镇巡回路演，与终端客户密切合作，推广促销相演出结合，并取得了很好的成绩。虽然在我工作中还有很多不足，但任何事物都不是绝对的，做销售本身就是在挑战极限，挑战自我。二是我的处事和社交能力有待提高。我相信，我可以通过充满青春活力的热情和对工作认真负责、肯钻肯干的态度来锻炼自己。做销售正是锻炼我的地方，是对我自己能力的培养和其他各方面的提高。

所以我决定来参加这个岗位的竞聘，面对这个岗位，我有几个有利的条件：

一是：我有较为丰富的工作经验。我社会工作经验7年，具有一定的协调能力，之前也从事过部门管理，对一个团队的管理有着自己独特的见解。

二是：有较强的工作能力。在日常生活与工作中注意不断加强个人修养，认真履行职责，扎实搞好工作，言行与公司保持一致，扎实肯干，诚实待人。经过几年的工作与锻炼，组织协调能力和分析能力有了进一步的提高。我认为我完全能够胜任该工作。

三是：有较强的责任心和高度的责任感，有吃苦耐劳的精神。以大局为重，不斤斤计较个人利益，尊敬领导，团结同事。现在是知识的社会，要不断的学习，装备自己，努力在各方面充实自己。

如果我竞聘成功，我会认真做好以下几个方面的工作，真正当好公司领导的好助手。

1. 抓市场，协调人员，统一思路，更多的拓展市场终端客户，增加售点。

2. 综合实际，结合市场，在公司允许的情况下出台好的政策，为12月份任务达成目标冲刺。

3. 在团队里以“能者上，庸者下”的原则，激励员工，全力以赴完成公司安排的各项任务。
4. 具体细化工作重点，与经销商密切合作，把工作落到实处，为公司创出更高的利润。谢谢大家！