

最新市场开发述职报告 市场开发的述职报告 报告(精选5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

市场开发述职报告篇一

我是x[]现任公司市场开发处长，同时负责市场开发工作。春华秋实，夏去冬来，过去的xx年是充实忙碌而又快乐的一年。在这岁末年初之际，我回首过去、展望未来。过去的一年里，在上级领导的关心帮助及同事之间的友好合作下，我克服了许多困难，在工作上、学习上得到了很大的进步。在这一年里，总的来说我工作还算顺利、平稳。为了发现问题，解决问题，为了今后更好的开展工作，为了让领导、同事们更好的监督指导我的工作，现将本人xx年的表现及工作情况述职如下，请予以审议：

我始终把加强思想政治和业务学习放在自身建设的首位。无论平时工作多忙，都会挤出时间来努力学习，储备新知识，以此增强个人的工作能力和决策水平。我重点是学习市场开发方面的知识，做到学深学透，掌握在脑海中，运用到实际工作中，为自己做好市场开发工作打下坚实的基础。在加强理论学习的同时，注重更新知识结构，重点加强业务和政策法规知识的学习，努力做到在工作中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，全面提升自己的整体综合素质。

自己在目前的工作岗位上已工作了多年，经过不断学习、不断积累，具备了比较丰富的市场开发工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过多年的锻炼都有了

很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，在日常的各项工作中，没出现过错，并圆满完成公司各项目标任务。

一年来，本人以高度的责任心对工作负责，注重细节，时刻关注市场变化，不断学习一年以来公司的各种新精神和要求，做好市场开发工作和内部管理工作，协助公司工作目标的完成。在一年来的工作中我主要做到了以下几点：1、我以开发客户市场为工作重点，以为了公司进一步提高经济效益为关键点，紧紧抓住开发市场，多方联系，积极运作，努力实现新的突破。经过不断的努力，获得了一定的新客户市场，加强了同老客户的联系，取得了客户的信任，保持了健康良好的业务关系。2、充分利用互联网，广泛宣传，以及自己的谈判技巧，积极发展合作关系。3、加强内部管理，全面提升业务人员素质，努力打造一支高效市场开发团队。4、积极地与客户联系，采取不同的方式方法，及时准确的了解顾客的心理，为公司领导的决策提供应有的信息。5、在市场的拓展及扩大知名度方面也做了大量的宣传工作；并采用联系跟踪，累计客户资源，然后发发邮件问候问候，让客户对我和公司有印象。6、加强客户管理，管理客户资料，把客户的名称，邮箱，等信息用表格备份，这样我就不会出现哪一天想找客户，却不知道去哪里找。7、做好合同管理工作，在与客户签订每一份较大合同时，都要汇同有关部门共同评审，充分了解顾客的需求，合理安排资源，在双方的权力和义务上不放过任何一个异点，拿出基本可行的合同草本请公司领导决策。

xx年，在加强全体市场开发处人员廉政建设教育，努力建立一支廉洁高效团队的.同时，我做到了以身作则、率先垂范，时时处处从严要求自己。在本职工作岗位上，能维护大局，注重团结，以诚待人。平时工作中任劳任怨，扎实细致。牢固树立共产主义的世界观、人生观、价值观，从思想上、政治上时刻与党组织保持高度一致。在廉政建设中始终对自己高标准、严要求，率先垂范，以身作则，时刻做到自重、自醒、自警、自励，自觉加强党性修养。通过加强自身的建设，

进一步坚定了全心全意为公司服务的宗旨观念，把廉政建设变成自觉行动，贯穿于日常工作始终，自觉抑制不正之风和腐败现象的侵蚀，养成奉公守法，以清廉为荣的作风，做到拒腐蚀永不沾。

一年来，我虽然取得了一定的成绩，但也存在以下问题：一是由于工作量大，有些工作没有落到实处。二是工作标准还不够高。虽然我取得了一些阶段性成果，也达到了一定的目的，但与领导的要求相比还有一定的差距，工作中还存在一些不足。主要是由于平时事务性工作比较多，一些工作没有按高标准完成。三是业务学习还不够。平时事情太多，爱人工作又很忙，有时心情不好，对岗位的业务学习抓得不紧。我在以后的工作中要苦练基本功，加快业务学习的速度，转变自己的思想，绝不把不好的心情带入工作中。

在明年的工作中，我以提高服务工作效率与服务工作质量，作为工作重点；以继续打造一支高效的市场开发队伍为目的；以树立精品意识，打响公司品牌，切实为公司的发展护好航为工作核心，努力做好市场开发工作。

我有信心和决心在公司的领导下，在继续发扬不怕苦不怕累的精神，以创新发展的工作思路，发奋努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为公司的发展做出自己应有的贡献。借此机会也祝各位领导同事新年快乐，万事如意！

我的述职报告完了，谢谢大家！

市场开发述职报告篇二

我现任房地产发展有限公司前期开发部经理，今天能够站在这里述职，感慨万千，对于我而言，是既有挑战性更是充满意义的一年。从年初加入公司到现在已整整一年，虽时日不多，但我有幸先后任职于旗下的两家公司，经纪和现在的。2月—9月，任职于经纪，任总经理助理；9月因新项目公司成

立，集团公司把调任到任前期开发部经理至今。以，在公司领导的正确带领下，在各位同事的关心与帮助下，我认真履行职责，扎实工作，开拓创新，取得了一定的成绩，现将一年来工作向各位领导和同事们述职如下：

我与2月进入公司经纪工作，任总经理助理，这个期间我主要做好了以下几方面工作：

1、挥参谋助手作用，协助总经理制定、贯彻、落实各项公司发展战略、计划，实现企业经营管理目标。

2、协助总经理制定、贯彻、落实公司内部各项管理制度、绩效考核制度，协助各部门经理提高各项制度的执行力。二是改完善了案场管理制度、外销团队带看规范、并监督各项管理制度的落实，提高各项制度的执行效力；二是帮助制定并优化绩效考核制度，协助总经理对公司运作情况与各职能部门进行管理、协调内部各部门关系及对各案场及销售队伍进行日常管理。对案场销售人员的接待、说辞的规范化进行监督管理，为有效积累好客户奠定基础；宣传贯彻公司的各项规章制度并组织实施案场人员学习，监督销售人员实行。三是针对部门本年的销售任务重的现状，整理各项有效书面资料，协助培训部加强了对案场销售人员的培训工作：包括平时的接待规范要求；项目销售讲义的培训；开盘流程培训；预售合同培训等各方面的内容。在公司各部门的积极配合下，对三次开盘作好了充足的准备工作，圆满完成了销售任务。同时在销售人员之间进行了良好的沟通工作，创造了良好的销售氛围，案场整体面貌焕然一新。

3、助总经理处理外部公共关系（集团其他关联公司、重要客户等）；协助处理各项客户投诉、并将合理投诉有效反馈给相关部门，并落实处理结果；参与外接项目一华东食品城新年合同的洽谈、拟定，并处理好与对方负责人的关系；与集团内其他部门进行对口联络，增加沟通效率。

4、好公司文书及调研工作。一是做好起草公司各阶段工作总结和其他正式文件；及时撰写和跟进落实公司高层会议、专题研讨会议等公司会议纪要；参与集团内与公司内各项会议，做好会议纪要，上传下达，并监督会议精神的落实。

二是积极做好项目市调工作。在每次开盘前，对松江周边竞争楼盘进行市场调查，包括：《佘山假日半岛》、《山语原墅》、《绿地21城》、《佘山天地休闲广场》、《开元地中海》、《同润菲诗艾伦》等楼盘，充分了解市场动态为销售方案及定价作了充足的准备。三是扎实做好销售建议及定价方案工作：在本年度，主要的工作楼盘的销售，积极参与了《四季花城（玉兰苑）》四期及《商业广场》一至三期的定价讨论；同时全程参与了《商业广场》整盘销售策划及销售控制，对《商业广场》的销售计划、vip卡方案、销售流程、开盘流程等提供了一定的方案，与公司各部门进行了讨论，通过各部门的努力和配合，顺利完成了销售任务。

5、极参与公司组织的销售促销活动。在公司安排下，我参加了上海各类的房展会，如：《上海之春》房展会、《五一》房展会、《十一》房展会、《十二月》房展会，进行了项目推广，积累了大量的客户。在领导的关怀下，有幸能全程参与《四季花城玉兰苑》《商业广场》的策划与销售，并取得了比较良好的成绩。这些经历对于我来说真的很重要，让我从各方面都得到了很大的锻炼和提升，我将会非常珍惜这个荣幸和经历，并且把这些经验运用到以后的工作当中，争取把接下来的尾盘销售工作做好，并从各方面去充实和丰富自己，为明年的销售工作做好前期准备。

9月调到公司任前期开发部经理，我主要做好了以下几方面工作：

1、做好与政府有关部门、社会团体、咨询单位、科研机构等非业务关系间的远外层协调。

2、负责协调好房地产开发前期主管部门，完善各种具体手续，配合开发计划顺利实施。

3、负责协调与政府有关部门关系，使市政配套设施符合公司开发项目的需要。

4、参与各有关单位及部门开发相关合同的谈判，并及时整理已完成的合同。

最后，谢谢各位黄董事长给我加入大家庭的机会，感谢许总给我进一步发展的机会以及先后两位任职公司老总在工作上的支持和关爱。感谢各位同事对我的关心、支持与帮助，在今后的工作中，我将创新工作方法，认真履行好本职工作，为公司的发展与壮大奉献自己的力量。

市场开发述职报告篇三

尊敬的各位局领导、各位同志：

2004年，在局党组和纪检组的领导下，在同志们的支持和帮助下，自己认真履行职责，落实省纪委、监察厅和国家旅游局纪检监察局的工作部署，完成了各项工作任务，并在提高个人素质方面取得了一定的进步，现向各位领导和同志们述职如下：

一、认真履行职责，完成工作任务

展了制度建设、廉政教育、专项治理、行风建设等工作。

(一)加强制度建设

确定2004年为党风廉政建设制度年，从制度上防范违纪现象的产生。一是根据中纪委、省纪委的要求，进一步抓好党风廉政建设责任制的落实，起草修订了党风廉政建设责任制，

进一步充实内容，重点抓好责任分解、责任考核、责任追究三个关键环节，与各处室签订党风廉政建设责任书，保证责任制落到实处；二是建立了廉政建设目标考核责任制、评廉述廉和廉政考核制度，并与目标责任制考核相结合，在总结和述职的同时述廉评廉；三是继续实行“一岗双责”制度，各处室一把手实行一岗双责制度，既对业务工作负责，又对党风廉政建设工作负责；四是建立了遵守“四大纪律、八项要求”制度；五是落实廉政谈话的告诫谈话制度。

(二)开展党风廉政教育

今年党风廉政教育的重点是宣传

贯彻《中国共产党党内监督条例(试行)》和《中国共产党纪律处分条例》，深化教育，强化监督，推动党员干部廉洁自律，防患于未然。在两个条例学习中，采取了集中学习与专题辅导相结合的方法，组织全机关同志收听收看了监察部副部长关于“两个条例”的辅导讲座，对因外出没有参加集中学习的人员，专门组织了集中补课，消除学习死角，保证了人人都能受教育(这是配合机关党委开展的)。

开展典型示范教育和“读书思廉”活动。根据省纪委和局纪检组关于对领导干部违反规定收送钱物开展专项治理的安排，在机关干部和直属单位领导中开展典型示范教育和“读书思廉”活动。编发了《廉政建设》电子期刊。刊载勤廉兼优、拒礼拒贿的正面典型及典型腐败案的反面教材及廉政建设的其他信息。电子期刊利用机关办公网(内网)，以电子邮件形式发送到个人邮箱。

(三)深入开展专项治理工作

1、开展对领导干部违反规定收送钱物问题开展专项整治。根据省纪委的安排意见，起草了《关于对领导干部违反规定收送钱物问题开展专项治理工作的通知》(辽旅纪检字

[2004] 3号文件)，对专项整治工作进行了具体的安排部署。进一步明确了近几年中央和省就解决“收送钱物”问题做出的一系列规定，要求干部严格贯彻执行。

开展“家庭助廉”活动，加强对干部配偶、子女的廉政教育，营造“家庭清廉是福”的氛围，构筑“把前门、堵后门”的家庭拒腐防线。起草了《致领导干部配偶的一封信》并以局党组名誉发给干部配偶，同时制定了家庭助廉《廉政公约》。机关干部及直属单位领导干部认真对待，干部配偶积极参与“家庭助廉”活动，签署了《廉政公约》。

反规定收送钱物提出要求。

通过贯彻落实省纪委的安排意见，认真开展专项整治工作，我局机关干部及直属单位领导拒腐防变的意识普遍增强。至今，未发生违反规定收送钱物的问题。

2、根据省纪委、省监察厅的要求，开展党政机关领导干部在企业兼职的清理、领导干部超标准配备小汽车的清理两个专项治理工作。按省纪委的要求，及时上报了清理工作的各种材料和报表，汇报了局党组决定坚决贯彻执行省委的决定，认真开展清理工作，并以此为鉴，举一反三，发扬党的艰苦奋斗优良传统的决定。

(四)开展旅游行风建设和纠风工作

风民主评议工作实施方案》。确定了今年行风评议工作的重点和实现的目标。

为营造搞好民主评议行风工作的良好氛围，7月3日，在丹东召开了“全省旅游纪检监察暨行风建设工作会议”，各市旅游局负责纪检监察工作或分管旅游行风建设的领导参加了会议。会议传达全国旅游纪检监察暨行风建设工作会议精神，总结2003年全省纪检监察工作，部署2004年全省旅游行风建

设和行风民主评议工作。省政府纠风办领导和局领导在会上就行风建设和行风评议工作做了重要指示。

市场开发述职报告篇四

各位公司领导，各位同事：

非常感谢总公司和通讯导航公司对我的信任，给我这次汇报一年来工作的机会。x年的岁末即将过去，一年的学习、工作，时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜。近半年来在总公司领导的信任和通讯导航同事的关心、帮助下，使我很快的适应了新的工作岗位，完成了从一个纯粹的软件技术人员向技术、管理人员过渡的过程。

非常感谢x总、x总和人力资源部，让我迈出从技术人员到公司副经理过渡的第一步。四月初，在他们的指导和帮助下，我完成了《实施x客户关系信息化管理[crm]可行性方案》。该方案从汽车行业实施定向客户关系管理、公司业务流程设计、实施精细化销售等方面对x实业各分公司的客户关系管理进行了分析说明，指出了目前我们企业管理的瓶颈，即工作流程不清晰、客户信息分散在业务人员手中、部门分工协作责任划分不尽明确、相关人员的工作流和信息流没有统一的平台共享等。这个方案为今后的管理工作提供了理论依据。

作为市场部分管领导，今年初我们就制定了工作目标，即终端产品销售、市场调查、市场开发市场渗透、反馈客户需求信息、同业信息提供以及分销商管理等工作。我尤其要感谢公司市场部的所有同事。在他们的理解、支持、配合下，我们先后完成了汽车美容中心、汽车销售商、行业用户等分销商的合同规范管理工作。配备专门的人员对分销商进行业务辅导及培训，并在安装售后部的大力配合下，使业务区域进一步扩大，特别在“非典”期间，大家工作尽职尽责，都圆

满的完成了公司制定的月度计划指标，使公司的.业务稳定增长。截至目前，我们已完成本年度营业收入xx万元，实现利润xx万元，营业收入比去年翻了一番，利润比去年增加xx万元。

作为市场开发部门的。一员，我们要有开拓精神及创新意识□x年我们与中国人保合作，推出装gps免五年盗抢险及买保险送gps政策，开创了岛城车载gps销售的马太效用□x年我们又创造性的提出加强与银行金融部门合作控制汽车贷款风险，取得了良好的效果，同时又促进了x汽车管理公司的风险控制工作的开展。所有这些都是我们通讯导航公司全体员工创新智慧的结晶，再次我要感谢公司市场部的全体员工，是你们创造了我们公司今天的辉煌。展望x年，我想我应该从以下几个方面来开展我们市场部的工作：

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施媒体传播计划，制定并实施活动方案。负责商品广告的费用预算，并对公司广告品等宣传材料进行审查，并及时评估广告效果，并及时做出调整；开展对外与服务相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司，进而提出对策。

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，协助客服中心进行客户满意度的调查，限度地满足用户需求；经常开展市场调研与预测工作，及时掌握市场行情动态、价格趋势，监控竞争对手，对重大市场变动和政策变动情况及时分析、总结并提交公司决策层进行决策；建立客户关系典型数据并对客户关系资源进行协调，建立完善合理的奖励机制调动销售人员工作的积极性。

明年我们会加大市场部业务人员，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团队中来。我们

要对每周举行业务例会的任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现。

我们技术部伴随着gps监控中心也走过了两个年头，对于从前取得的成绩，我向付出辛勤劳动的中心人员及软、硬件维护人员表示感谢，是他们为我们今天中心的稳定运营提供了坚实的保障。在这新的一年开始之际，特别是随着x车城的即将投入使用，技术部也要面对新的任务，即配合重庆路汽车城的信息化建设规划并实施我们的企业发展蓝图。

市场开发述职报告篇五

引导语：书写述职报告时，可采用时间发展顺序式。即把任期内的时间按先后顺序分成几个阶段来写。今天，小编为大家整理了关于市场开发人员述职报告范文，欢迎阅读与参考！

各位公司领导，各位同事上午(下午)好：

非常感谢总公司和通讯导航公司对我的信任，给我这次汇报一年来工作的机会。20xx年的岁末即将过去，一年的学习、工作，时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜。近半年来在总公司领导的信任和通讯导航同事的关心、帮助下，使我很快的适应了新的工作岗位，完成了从一个纯粹的软件技术人员向技术、管理人员过渡的过程。

非常感谢张总、单总和人力资源部，让我迈出从技术人员到公司副经理过渡的第一步。四月初，在他们的指导和帮助下，我完成了《实施神龙达客户关系信息化管理(crm)可行性方案》。该方案从汽车行业实施定向客户关系管理、公司业务流程设计、实施精细化销售等方面对神龙达实业各分公司的客户关系管理进行了分析说明，指出了目前我们企业管理的瓶颈，即工作流程不清晰、客户信息分散在业务人员手中、

部门分工协作责任划分不尽明确、相关人员的工作流和信息流没有统一的平台共享等。这个方案为今后的管理工作提供了理论依据。

作为市场部分管领导，今年初我们就制定了工作目标，即终端产品销售、市场调查、市场开发市场渗透、反馈客户需求信息、同业信息提供以及分销商管理等工作。我尤其要感谢公司市场部的所有同事。在他们的理解、支持、配合下，我们先后完成了汽车美容中心、汽车销售商、行业用户等分销商的合同规范管理工作。配备专门的人员对分销商进行业务辅导及培训，并在安装售后部的大力配合下，使业务区域进一步扩大，特别在“非典”期间，大家工作尽职尽责，都圆满的完成了公司制定的月度计划指标，使公司的业务稳定增长。截至目前，我们已完成本年度营业收入***万元，实现利润***万元，营业收入比去年翻了一番，利润比去年增加***万元。

作为市场开发部门的一员，我们要有开拓精神及创新意识，2002年我们与中国人保合作，推出装gps免五年盗抢险及买保险送gps政策，开创了岛城车载gps销售的马太效用;20xx年我们又创造性的提出加强与银行金融部门合作控制汽车贷款风险，取得了良好的效果，同时又促进了神龙达汽车管理公司的风险控制工作的开展。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日