

烟草销售个人述职报告 烟草销售客户经理述职报告(大全9篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

烟草销售个人述职报告篇一

各位领导，同事：

上午好！我是立山市场部客户经理xxx□一滴水，不足以成为汪洋大海，却可以点染一片希望的绿洲，一缕阳光，不足以情暖人间，却可以驱走寒夜的阴霾。

对于卷烟零售客户来说，我——就是一滴水，就是一缕阳光，就是一名服务于客户的客户经理。掐指算来，走上客户经理这个岗位正好七个月，能够站在这个讲台上，此刻的我更加感慨万千。

面对日益开放的卷烟零售市场，正逐渐失去专卖机制保护的烟草行业，看准了优质服务是把握市场的关键环节，省局领导继20xx年提出“城网学浙江，农网学山西”目标后，提出新阶段网建目标是争创全国一流网建水平。

并要以营造公平公正的市场环境作为制高点，提升客户的满意程度。

提升客户满意度的过程实际上就是烟草商业企业攻占卷烟零售市场的过程。客户经理是实施客户服务的一线员工，也是具体实施者。

在做客户经理这个七个月里，我尝试着从被动的服务客户向

主动地实施客户服务转变。过去被动式的客户服务是客户需要什么我们提供什么，但是从着手提升卷烟营销网络建设以后我们就是尝试着主动地寻找客户需要什么，让客户得到的服务价值大于他们的期望价值。根据近一段时间的工作任务，为了使服务客户更加有质量，将我所管辖的122户根据配合程度分为三个类别：配合程度高，配合程度中等，不配合的客户。

配合程度高的客户很支持我们的工作，无论他的依存度高低与否，与配合度不高的客户相比，同样付出的努力收获的价值远高于后者。

因此，在服务客户的时候我减少这部分客户的走访次数，以提高第三类配合程度不高的客户拜访次数，改善这部分客户的配合程度，提升客户满意度。

配合程度高的客户，基本就只是完成日常走访；配合程度一般的客户怎就针对具体情况做出对策，如电子结算成功率不高的客户，就要在每个访货周期叮嘱这部分客户按时存钱；订单执行情况不好的客户除了要追盯订单执行情况以外，在预测下月需求的时就应该尽可能校准客户需求，每个月发放台长的时候叮嘱客户一定要将帐页放进台帐内。

最棘手的莫过于配合程度低的客户，这部分很大程度上对公司行业政策知之甚少，对烟草公司依存程度较低，不重视卷烟经营。

对于这部分客户，就要分情况而定了，看看这个客户对我们烟草公司创造的价值大小与否。依存程度高的客户其实是相对比较容易攻占的难关，只要帮助客户认清形势，让他们尝到甜头，他们就会很自然的接收我们的工作；相比之下，依存度较低，而创造的价值又相对较高的客户就不那么容易搞定了。

这部分一来是增加拜访频次，让客户感受到我对他们的关注与重视，二是帮助他们理清卷烟销售的盈利水平，三是在管理上给予一定的情感付出，如让这部分客户认为我正很努力的培育这部分客户，让他们成为我的目标培育客户。

截止到20xx年12月，我所在的片区电子结算率达到了92%，达到公司要求的90%的目标，进入20xx年，基本达到95%的目标。

台帐知晓率基本达到100%。完成了一户一档的建档工作，做出每个客户的0x年销售趋势图，以便进一步指导客户经营。

20xx年，将会是一个绚丽多彩的新纪元。

烟草销售个人述职报告篇二

各位领导、同志们：

大家好！根据会议安排，现将一年来的工作情况向大家作简要汇报：一年来，在××市委、市政府及××市局（分公司）的正确领导下，在班子成员的帮助和广大干部职工的大力支持下，我始终坚持勤奋工作，锐意进取，较好地履行了自己的工作职责，具体如下：

一、加强理论学习，努力提高自身理论和思想道德水平。通过认真学习党的十八届四中会精神、群众路线教育实践活动重要领导讲话和行业的改革发展政策等，我不断用马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”、科学发展观的重要思想等科学的理论武装自己的头脑，坚持正确的方向，自觉遵守党的路线、方针和政策，始终以一个优秀党员的标准严格要求自己，不断加强自己的党性修养，确保政治敏锐，思想创新，始终与党保持高度一致。

二、加强业务知识学习，不断提高业务理论水平和组织领导的能力，树立良好的领导干部形象。

沟通、互相学习，吸取、借鉴别人的长处，补自己的不足；还积极参加各种学习培训活动，重点学习了市场经济学、现代营销学、企业管理、物流管理、客户服务理论和一些办公自动化知识，进一步提高了自己的业务理论水平和能力，更好地适应新形势下的卷烟销售工作。作为班子成员的一员，我坚持个人与领导班子统一融洽，与班子成员紧密团结、以诚待人，主动接受党和群众的监督，始终牢记自己的职责，认真贯彻民主集中制原则，加强与一把手的沟通，共同探讨工作问题，主动配合一把手干好自己分管的工作。

三、围绕本职工作，不断创新进取，各项工作均取得成效。我坚持本着对事业高度负责的态度，任劳任怨，开拓进取，着重抓好分管工作：

（一）强化服务凝聚客户。全年共建立“客户之家”12个，其中城网8个，农网4个，客户覆盖率100%，“情暖仙峪”登山活动、“茶话烟草”座谈会圆满召开；建立客服部微信公众平台，截至目前总户数为121人，发布信息83篇；全年共开展客户培训会49次，其中大型集中培训6次，“客户之家”培训会43次，培训数量1345户次。通过全方位立体式活动的有效开展，提高客户对烟草工作的理解支持，客我关系有效加强，市场基础进一步打牢。

育宣传、营销服务礼仪、办公自动化、团队建设等内容，旨在使营销队伍素质持续提高，在培育市场、驾驭市场中发挥出应有的作用。截至目前，全员均顺利通过营销员职业技能鉴定考试，在岗人员持证上岗率100%。

（三）优化结构提升销量。一年来，我们始终坚持以市场调研为基础、以客户需求为导向、以落实考核为手段、以品牌培育为目标。把稳销量作为经济运行的重中之重，重视三类以上及重点品牌规格卷烟的培育，切实抓好下半年品牌培育目标量和基础量销售工作。制定更加详细的推进计划，落实到具体线路，以周保月、以月保季、以季保年，确保销量结

构总盘子。持续强化低焦油卷烟和新品的`培育。继续宣传引导，提高消费者对低焦油及新品卷烟的认知程度，提升低焦油及新品卷烟品牌的知名度和关注度，重点做好目标客户、目标消费群体的推介和培育，着力提升低焦油卷烟及新品的上柜率和复购率，不断扩大消费群体覆盖率。

（四）多措并举推进终端建设。按照市局终端建设规划，全年共完成59户，并着重在“选、用、管”好现代终端三个关键环节上下功夫，加强对客户相关培训，提高客户现代经营意识，强化客户对e商盟软件的依赖度，使其能自觉自愿、主动积极配合打造现代终端，确保现代终端建设工作全面达标。同时，将“1+1育牌模式”与品牌培育工作有效对接，对已建的134户终端，更加注重后期的规范运行和维护，确保“六大功能”有效发挥。

（五）精细管理，安全达标，平稳过渡配送新模式。制定物流工作方案，明确职责，认真核定卷烟物流定额标准。参照市局定期核定每条送货线路的运行里程和车辆费用，核定单车月参照行驶里程、月耗油量及年度保养费用定额标准，修订《配送车辆费用管理办法》，加强配送车辆管理。全面推行人性化送货服务。编排每条送货线路分季节、分周期的定时送货时刻表，实现了送货数量、地点、客户、时间和动作的精准。通过定期组织开展物流现场管理自查工作，对接点现场管理水平得到大幅提升。临近年末，在积极配合市局物流改革的同时，积极做好配送解释工作，疏导客户尽快适应新线路配送，利用周例会时间集体学习、相互交流，尽快熟悉和适应其他岗位的要求，以实现岗位角色转化。

（六）强化纪检效能，促进廉洁从政建设。以贯彻党的十八届四中全会精神和落实党的群众路线教育实践活动为契机，紧扣狠抓全员普法教育、严明党的纪律、持续抓好作风建设三项重点。结合《党风廉政建设责任制》的相关要求，单位先后制订了办事公开项目、签订了员工明示承诺书，及时推出办事公开栏目等，把“三重一大”及职工关心的热点问题

及时公布；大力开展理想信念和廉洁从政教育，组织全体职工观看廉政警示片，用典型案例以案释法警示广大干部职工，通过廉政知识答题，不断增强干部职工反腐倡廉的意识，加强了廉政警示，从思想上打消念头，从行动上远离、拒绝，为分公司日常经营工作做好了强有力的政治保障。

在大家的共同努力下，1-11月共计销售卷烟×箱，占全年销售计划×箱的×%，同比下降×个百分点。其中，三类以上卷烟共销售×箱，占销售比重×%，同比增长×%；重点品牌共销售×箱，占销售比重×%，同比增长×%；低焦油共销售×箱，占销售比重×%，同比增长×%。1-11月实现销售收入×万元，同比增长×%，实现毛利（含税）×万元，同比增长×%。单箱销售额×元，同比增长×%。配送方面，截止×日，共配送卷烟×箱，送货到位率100%。全年无投诉，忠诚践行“安全高效文明”的配送目标。

尽管自己能够在平时的工作中，按照党员的标准严格要求自己，带头清正廉洁，自觉做到立场上坚定，经济上干净，工作上实干。但由于自己认识水平、知识能力和工作经验的局限，在实际工作中还存在一些尚需努力克服的问题。一是学习的自觉性和紧迫感不够，平时忙于事务，学习新理论、新知识的时间和精力明显不够，有待加强。二是由于时间、空间和个性的原因，与上级领导和协调部门之间沟通不够充分，今后要注意改进和加强，力求通过有效的沟通，争取更多的支持和帮助。

新的一年，我将继续加强学习，不断提高自己的政治水平和业务能力，紧紧围绕市局（公司）整体工作思路，发扬求真务实精神，不断研究工作中出现的新问题，改进工作方法。

烟草销售个人述职报告篇三

一元复始，万象更新。年末岁初之时，也是烟草行业满载而归之际。我怀着无比愉悦的心情，向局党组汇报一年来学习和工

作的各项情况。

我在烟草公司工作已有十年的历史，谈不上元老，却也轮得上资深了。在烟草公司工作的这十年，我时刻怀着一颗感恩的心，本着“客户利益至上、消费者利益至上的”的工作准则，以满腔热诚投入到每一项工作当中。一年的时间弹指一挥，回首这一年的工作历程，有拼搏、有奋斗；有欢笑、有泪水；有收获、有感激。现将我这一年来的工作总结如下：

知识使人进步。我深知，在市场经济的大环境下，要驾驭市场，首先得有强大的理论知识做后盾。一年来，我认真学习党的十七大报告精神，深刻领悟国家局、省局及市局文件精神和国家局姜成康局长、省局赵全意局长及市局马力局长等各级领导的重要讲话精神，研读中国烟草企业文化及“两个利益至上”的核心价值观，品读马局长根据国家烟草“知行”文化提出的仙桃烟草“搏”文化，用理论的铠甲武装自己，确保政治敏锐、思想创新，始终与当地发展路线和行业发展路线保持一致。

为了提升自身的专业素质和职业技能，更好的服务于广大客户，我认真钻研并熟练掌握国家局“532”、“461”的品牌培育战略任务及国家局、省局大力开展的客户经理“135”工作方法和“142”体系建设目标实施方法，进一步提升个人价值观和业务理论水平，为顺利开展工作奠定了扎实的基础。

做好本职工作的同时，我认真学习《市场营销》、《服务营销》、《品牌营销》等专业知识，参加行业内卷烟营销师资格鉴定考试，并取得了高级营销师资格。

作为一名客户经理，每天都要和不同的客户打交道，并尽力让客户对自己的工作满意，如何做好营销工作、与客户展开良好合作是实现营销目的至关重要的前提。当前实行按照客户订单组织货源的运营模式，要求我必须提高对行业政策的把握、对整体销售形势的认识，增强与客户联系，提升客户

满意度，以形成营销环节的良性循环。客户现在不仅仅是要求知道订购哪些品牌的卷烟能够获得最大化的收益，更希望能够参与到行业整体的营销规划中，实现一体化发展，这就需要我们不断地学习行业政策并及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，参考客户实际情况，帮助制定合理完善的营销策略，真正使客户与公司凝聚在一起，调动客户的积极性。为此我在工作中特别注重以下几点：

1、与客户换位思考，引导客户从烟草行业整体的营销角度看问题，一致立场，而我则尽量从客户的销售角度出发，消除双方沟通障碍，建立良好工作友谊，使卷烟营销工作得以顺利开展。

2、深入了解客户实际经营情况，根据周边消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，对客户的合理库存量、卷烟订购类别等做出合理建议，真诚帮助客户，赢得客户的信任和支持。

3、想顾客之所想，急顾客之所急。任何时候，只要零售客户在卷烟销售过程中遇到任何问题向我求助，我都会在第一时间帮其解决。有些零售户对“新商盟”网上订货操作不是很熟练的，我会亲自上门指导操作，和客户建立了亦商亦友的良好互动关系。

网上订货和电子结算作为营销工作的重中之重，省局领导十分重视，我也深感肩上的责任重大。为了提升卷烟零售户参与网上订货的积极性和电子结算的成交率，每月初，我都会在第一时间将销售任务细化分解到每周、每天，并精心做好拜访安排。周二拜访官路片，周三拜访排湖片，周四拜访通海口街道片，周五拜访潘坝片。一年来，我严格按照计划，细致的做好每个客户的拜访工作，对每周客户的订单做出详细的质量分析，拟定重点拜访名单，并根据实际情况做出订单指导，很大程度的提升了网上订货率及电子结算率。截止到11月底，通海口片区的网上订货率为xx%□电子结算率

为xx%□下阶段我将继续以这两项工作为重点，努力提高网上订货和电子结算比例，力求实现分管辖区网上订货和电子结算工作规范化、标准化、常态化的目标。

作为一名客户经理，端正态度，认真履行本职工作，积极配合领导指示，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责，在做好客户经理本职工作的基础上，积极配合我部领导，参与本地卷烟营销方案的制定和基础管理工作，团结一致，努力进取，获得了领导和同事的一致好评。

红金龙“晓楼”系列和“禧”系列是省公司结合我省吸烟者的喜好、吸食习惯等因素新开发出来的一种品牌，属于质优价低的新产品，它不仅丰富了红金龙品牌市场的种类，同时做好它们的品牌培育工作对培育“532”、“461”知名品牌也起到了积极的促进作用。这几个月来，在每次的走访过程中，我都会带上“晓楼”品牌和“禧”品牌的宣传单，积极主动地向零售客户和消费者宣传推介，力求让零售客户和消费者更好的了解、接受并购买新品牌。

作为客户经理，在做好客户维护工作的同时，还要与片区专管员专销互动。我和片区专管员李永胜同志积极配合，通力合作，共同营造了一个良好的卷烟销售环境，确保了本片区全年卷烟销售任务顺利完成，截止至20xx年11月底，我所分管片区已完成，下欠xxx□预计12月销售xxx□创下历年销售新高。

这一年的成绩，令人可喜；这一年的收获，令人感动；在下一步的工作中，我将会更加严格地要求自己，常怀感恩之心，常思进取之志，向领导多请教，向同事多学习，向理论求真知，向实践要成果，用青春的热血、饱满的激情为仙桃烟草

事业的蒸蒸日上贡献自己最大的力量。

烟草销售个人述职报告篇四

大家好！我叫***，现在**卷烟客户部任客户经理一职。本人从事烟草行业近**年，对烟草行业怀抱着深厚的个人感情和不懈的职业追求。

****年*月份本人加入烟草行业，在此后的**年中分别在我区**、**、**等处烟叶收购站担任烟叶检验员。烟叶检验是卷烟工业企业原料采购工作中重要的一环，对烟叶检验员的思想品质、工作态度和技术水平都有很高的要求。我一直遵照公司要求，兢兢业业，认真做好本职工作；自我学习，提高综合水平；严于律己，树立良好形象，得到了广大领导和同事的一致好评。

****年*月份，应上级工作安排，我到**卷烟客户部担任客户经理一职。近*年来，我在公司党总支部的爱护和培养下，在车村全体同事的关心和支持下，坚持践行两个至上和科学发展观的优秀理念，勤奋工作，锐意进取，较好地履行了自己的工作职责，现作如下简要汇报：

一、加强政治理论学习，努力提高自身政治理论和思想道德水平。一年来，我重视加强自身的学习，学习党的十七大会议精神、党的重要思想和行业的先进改革发展政策等，不断用马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和党的重要思想等科学的理论武装自己的头脑，坚持正确的政治方向，自觉遵守党的路线、方针、政策和市、县局（公司）的各项决策，始终以一个优秀共产党员的标准严格要求自己，不断加强自己的党性修养，增进了党性观念、全局观念、纪律观念和群众观念，确保政治敏锐，思想创新，始终与党的路线和行业发展战略保持高度一致。

二、加强业务知识学习，不断提高自身业务素质。在工作中，

认真学习卷烟营销知识，不断增强自身的专业素质和职业技能。由于之前一直负责烟叶方面的工作，对卷烟营销的流程和职能很不熟悉。担任客户经理一职后，在单位领导和同事的热情帮助下，我很快适应了本地工作，并在业余时间积极主动地加强业务基础知识学习，对基层卷烟营销技巧和客户关系管理知识有了更进一步的认识，为顺利开展新工作奠定了扎实的基础。

三、积极投身卷烟营销工作，与客户建立良好互动关系。身为一名客户经理，如何做好营销工作、与客户展开良好合作是工作的主要职能。当前实行按照客户订单组织货源的运营模式，要求我必须提高对行业政策的把握与对整体销售形势的认识能力，增强与客户联系，提升客户服务满意度。

作为一名客户经理，每天都要和不同的客户打交道，并尽力让客户对自己的工作满意，这对我们自身的素养提出了很高要求。客户现在不仅仅是要求知道订购哪些品牌的卷烟能够获得最大化的收益，更希望能够参与到行业整体的营销规划中，实现一体化发展，这就需要不断地学习行业政策并及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，参考客户实际情况，帮助制定合理完善的营销策略，真正使客户与公司凝聚在一起，调动客户的积极性。为此我在工作中特别注重以下几点：

首先，与客户换位思考，引导客户从烟草行业整体的营销角度看问题，一致立场，而我则尽量从客户的销售角度出发，消除双方沟通障碍，建立良好工作友谊，使卷烟营销工作得以顺利开展。

其次，深入了解客户实际经营情况，根据周边消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，对客户的合理库存量、卷烟订购类别等做出合理建议，真诚帮助客户，赢得客户的信任和支持。

四、配合领导工作，提高执行力。作为一名客户经理，端正态度，认真履行本职工作，积极配合领导指示，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责，在做好客户经理本职工作的基础上，积极配合我处领导参与本地卷烟营销方案的制定和基础管理工作，团结一致，努力进取，获得了领导和同事的一致好评。

在这一年的工作中，虽然取得了一些成绩，但我深刻地知道，在工作中仍然存在着很多问题，离上一级部门的要求还有较大的差距。今后我将再接再厉，团结合作，努力促进我处卷烟销售工作，做一名优秀的职工。我将把这次述职的机会作为促进自身工作和鞭策自我上进的一次契机，恳请大家多多批评指正。

烟草销售个人述职报告篇五

大家好！我叫xxx□现在xx卷烟客户部任客户经理一职。本人从事烟草行业近xx年，对烟草行业怀抱着深厚的个人感情和不懈的职业追求。

20xxx月份本人加入烟草行业，在此后的xx年中分别在我区xx□xx□xx等处烟叶收购站担任烟叶检验员。烟叶检验是卷烟工业企业原料采购工作中重要的一环，对烟叶检验员的思想品质、工作态度和技术水平都有很高的要求。我一直遵照公司要求，兢兢业业，认真做好本职工作；自我学习，提高综合水平；严于律己，树立良好形象，得到了广大领导和同事的一致好评。

20xxx月份，应上级工作安排，我到xx卷烟客户部担任客户经理一职。近x年来，我在公司党总支部的爱护和培养下，在车

村全体同事的关心和支持下，坚持践行两个至上和科学发展观的优秀理念，勤奋工作，锐意进取，较好地履行了自己的工作职责，现作如下简要汇报：

一、加强政治理论学习，努力提高自身政治理论和思想道德水平。一年来，我重视加强自身的学习，学习党的十七大会议精神、“三个代表”重要思想和行业的先进改革发展政策等，不断用马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想等科学的理论武装自己的头脑，坚持正确的政治方向，自觉遵守党的路线、方针、政策和市、县局（公司）的各项决策，始终以一个优秀共产党员的标准严格要求自己，不断加强自己的党性修养，增进了党性观念、全局观念、纪律观念和群众观念，确保政治敏锐，思想创新，始终与党的路线和行业发展战略保持高度一致。

二、加强业务知识学习，不断提高自身业务素质。在工作中，认真学习卷烟营销知识，不断增强自身的专业素质和职业技能。由于之前一直负责烟叶方面的工作，对卷烟营销的流程和职能很不熟悉。担任客户经理一职后，在单位领导和同事的热情帮助下，我很快适应了本地工作，并在业余时间积极主动地加强业务基础知识学习，对基层卷烟营销技巧和客户关系管理知识有了更进一步的认识，为顺利开展新工作奠定了扎实的基础。

三、积极投身卷烟营销工作，与客户建立良好互动关系。身为一名客户经理，如何做好营销工作、与客户展开良好合作是工作的主要职能。当前实行按照客户订单组织货源的运营模式，要求我必须提高对行业政策的把握与对整体销售形势的认识能力，增强与客户联系，提升客户服务满意度。

作为一名客户经理，每天都要和不同的客户打交道，并尽力让客户对自己的工作满意，这对我们自身的素养提出了很高要求。客户现在不仅仅是要求知道订购哪些品牌的卷烟能够获得最大化的收益，更希望能够参与到行业整体的营销规划

中，实现一体化发展，这就需要我们不断地学习行业政策并及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，参考客户实际情况，帮助制定合理完善的营销策略，真正使客户与公司凝聚在一起，调动客户的积极性。为此我在工作中特别注重以下几点：

首先，与客户换位思考，引导客户从烟草行业整体的营销角度看问题，一致立场，而我则尽量从客户的销售角度出发，消除双方沟通障碍，建立良好工作友谊，使卷烟营销工作得以顺利开展。

其次，深入了解客户实际经营情况，根据周边消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，对客户的合理库存量、卷烟订购类别等做出合理建议，真诚帮助客户，赢得客户的信任和支持。

四、配合领导工作，提高执行力。作为一名客户经理，端正态度，认真履行本职工作，积极配合领导指示，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责，在做好客户经理本职工作的基础上，积极配合我处领导参与本地卷烟营销方案的制定和基础管理工作，团结一致，努力进取，获得了领导和同事的一致好评。

在这一年的工作中，虽然取得了一些成绩，但我深刻地知道，在工作中仍然存在着很多问题，离上一级部门的要求还有较大的差距。今后我将再接再厉，团结合作，努力促进我处卷烟销售工作，做一名优秀的职工。我将把这次述职的机会作为促进自身工作和鞭策自我上进的一次契机，恳请大家多多批评指正。

烟草销售个人述职报告篇六

尊敬的领导：

您好！

__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；首先要感谢敦敦教诲的领导，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，接纳我和五洲产品的合作者，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。__年，我负责连、__地区的销售工作，该地区全年销售__万元，完成全年指标__%，比去年同期增加了__万元长率为__%。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，__21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__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。__地区三个地区__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。

__年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。积极宣传公司各项销售政策及淡储旺销政策，__区域今年销售量比__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__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、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、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然__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、__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。

结合__年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸__年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展__21的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。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。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。__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。

4、服从大局，团结协作。在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。__年我仍会和所有销售人员一道努力

拼搏，力争__年公司生活用纸销量增长__%，为实现公司生活用纸销售总额为__亿元的目标而奋斗。

—
20__年__月__日

烟草销售个人述职报告篇七

尊敬的领导：

您好！

自己20xx年销售工作，在公司经营工作领导xx总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止20xx年xx月xx日，20xx年完成销售额xx元，起额完成全年销售任务的xx%□货款回笼率为xx%□销售单价比去年下降了xx%□销售额和货款回笼率比去年同期下降了xx%和xx%□现将全年来从事销售工作的情况述职如下：

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守公司制定的各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办xx四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。比如：有客户投诉91涂料白色差别太大，自己及时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的承诺。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、

性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他销售经理和同行学习。xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在钢构厂供货渠道上，一是主要做好原有的钢构厂供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的如xx等做为重点；二是发展好新的大客户比如xx集团等，三是在某些区域采用代理的形式，让利给代理商以展开销售工作，比如上海某贸易公司。

(二)xx年首先要积极追要往年的欠款，并想办法将欠款及时收回，及时向领导汇报，取得公司的支持。

(三)xx年自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)、为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

(六)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

(一)xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员

的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

(二)□xx年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)□xx年应在情况允许的前提下对销售经理松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，销售经理每周到公司1-2天办理事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到公司，以便让销售经理有充足的时间进行销售策划。

(四)考虑销售经理实际情况合理让销售经理负担运费，小包装费，资金占用费，减免补偿因公司产品质量等原因销售经理产生的费用和损失。

(五)、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑□xx年领导应认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

此致

敬礼!

述职人□xxxx

20xx年xx月xx日

烟草销售个人述职报告篇八

尊敬的领导:

您好！

时间如流水，转眼间20xx年就已经快结束了，在上个月底我们公司也开了20xx年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展20xx年的工作。

现在我对20xx年来的工作心得和感受总结如下：

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出

原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

以上就是我们工作情况的述职报告。如有不当之处，还请大家批评指正。谢谢大家！

此致

敬礼！

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

烟草销售个人述职报告篇九

各位领导, 各位同事:

大家好

我是, 我的工作职责是销售内勤, 下半年的工作主要是销售内勤, 下面我就半年来的工作向各位领导做一下汇报, 不足之处, 请各位领导批评指正。

一、 下半年的职责履行情况

1、 合同的落实

针对合同, 详细落实技术参数, 保证以最快的速度下发订单, 以便能保证在合同这一环节不影响生产周期。跟踪生产过程, 及时与销售沟通。

2、 出库、合同统计

及时统计出库、合同, 随时掌握出库的完成情况, 合同履行情况, 以便使领导能够更好的决策。

3、 做好一系列销售服务工作

根据业务实际需要做好业务员的支持工作, 包括整理资质、出库、发票、借款登记及报销单处理工作。

4、 各种售后服务报表的整理归档

注重及时收集客户状况的各种表格(售后反库信息、验收报告、顾客满意度调查表及下即客户评估表), 并注重采取各种方式了解服务具体过程。

5、 做好产品退换货的跟踪落实

退换货的产品根据实际情况，制作产品客诉处理单，对退换货产品的数量、日期、客诉原因和发回日期都做了详细记录。

6、 做好内勤的交接工作

根据自身工作积累经验及与老内勤的学习，逐步对内勤的工作有了新的理解，在交接的时候把平时的积累写下来，同时对工作要达到的程度有了目标和方向。但是今后还要继续团结协作、互相帮助，才能把销售服务工作做好。

二、认清不足，加以改进，提高工作效率

虽然取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一、行业知识缺乏，对工作效率有一定影响；有些工作还不够细，贯彻的不是十分到位；

文字水平还需要很大提高。在今后的工作中，首先不但要自己努力学习相关行业知识。

第二、了解行业，了解市场，加强对市场发展脉络、走向的了解，提高市场的敏感度；更好的协助销售人员工作。

第三、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手。 第四、发挥服务职能，为各部门做好配合工作。

未来的日子里，我会严格按照“诚信、务实、创新、卓越”的精神要求自己，提高自己，为企业的发展尽自己的一份微薄之力。

各位领导，我的汇报完毕。