

销售经理就职演讲稿(模板5篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。那么演讲稿怎么写才恰当呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看吧。

销售经理就职演讲稿篇一

尊敬的领导，亲爱的同事们：

你们好！

改革是一个不算新鲜的话题，竞争也已经渗透到社会生活的方方面面，它无时不在昭示着人们这样一个真理：唯改革才有出路，唯竞争才有希望。

我今天的演讲内容主要分两部分：一是我竞聘销售经理的`优势；二是我将如何做好销售管理工作。

美国科学家富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你。”我正是为推动我的事业而来。我是20xx年通过竞聘进入销售部门的，多次参与昆明及周边水泥市场调查，较全面地掌握了各水泥厂的生产情况和产品流向，具有一定的市场分析与预测能力，在工作中积累了丰富的经验，与众多的用户建立了友好、长期的合作关系。组织并参与过罗富、蒙新、水麻、永武、保龙等多条高速公路及溪洛渡、向家坝、小湾电站的招投标工作，具备工程公开招投标工作的实践经验和组织完成能力。“打铁还需自身硬”，如果说我具备参与本次竞争的一些优势的话，还需要各位评委、领导、同志们给予我充分的信任和热情鼓励。

销售工作是一项整体性的系统工作，是一个讲求团体协作的

工作，只有通过加强销售内部管理，提高销售业务人员的综合素质，才能建设一支具有竞争力与开拓精神的销售队伍。国水昆明公司销售工作经过几代人的努力与不断总结，形成了实践经验与自身特点相结合的销售管理模式，但随着改革的不断深入，市场竞争机制的不断渗透，我认为还需要加强和完善以下几方面的管理工作：

一、销售计划管理

建立一套行之有效的销售计划管理办法，根据国水公司下达的年度销售目标，按照品种、区域、客户、业务员、结算方式、销售方式和时间进度进行合理分解，量化到每一个业务员头上，使计划得到具体落实，这样业务员能根据分解到自己头上的指标和内容制定具体的销售活动方案，确保国水公司销售计划的实现。

二、业务员行动过程管理

围绕销售工作的主要任务：量、价、款，管理和监控业务员的行动，树立“公司利益第一”的行动宗旨，使业务员的工作集中在有价值的项目上。避免业务员销售活动过程不透明，企业经营风险大；工作效率低，销售费用高的情况发生。

三、客户、用户管理

四、实现结果评价管理

按两个方面对业务员实现结果进行评价和考核：

一是销售业绩评价和考核，包括：销量和销售货款回笼、销售报告系统执行情况、销售费用控制、服从管理情况、市场策划情况、进步情况。

二是市场信息研究评价，包括：本公司的市场表现、竞争对

手市场业绩、信息，如质量信息、价格信息、品种信息、市场趋势、客户信息等。

当然还要继续加强合同管理，降低合同差价，强化栈台综合管理，提高发货员素质及对运输单位的监管力度，在销售部门形成一种健康向上、争优创效的工作氛围。

作为这次竞聘上岗的积极参与者，我希望在竞争中获得成功。但是，我绝不会回避失败。不管最后结果如何，我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事。”我相信，在国水公司的正确领导和统一部署下，在部门全体员工的支持和努力下，凭着我的政治素质，我的爱岗敬业，我的工作经验，我一定能把销售的工作做好。

我的竞职演说完毕，谢谢大家！

销售经理就职演讲稿篇二

尊敬的总经理，同事们，大家好！

春节即将来临，借此机会向诸位拜个早年，祝大家新春愉快！身体健康！合家幸福！

在这里我代表销售部全体员工感谢公司提供的平台！

感谢总经理！感谢全体同仁对销售工作的鼎力支持！

过去的一年，我们努力过、奋斗过，有欢笑、有痛苦，有失意、也有成绩，对今天来说都已成为过去，成为公司发展道路上的一个里程碑。刚刚参加的集团年终会议给我很大的触动，我们一个总人数占集团公司x分之x的数量的实业公司，竟然靠他们输血支持我们。心里真不是个滋味，当时我就在想，是我们比他们傻吗？不是，是我们努力的程度和工作方法与武汉业绩优良的公司还有一定的差距。特别是我们的销

售部人员，没能给公司带来丰厚的订单。得过且过，混日子的思想还是存在的。

一年下来，由于订单少，利润低，回款期过长是导致公司亏损的重要因素，尽管有种种客观理由和原因，但我们不想推卸责任，我们也不能推卸责任。因为公司要我们是来克服困难，提高效益的，否则，要我们销售队伍干吗呢？任何企业检验销售成绩的惟一标准就是看业绩增长与否，这始终是硬道理。

不蒸馒头蒸口气，新的一年，我们一定认真汲取经验教训，好好总结想方设法提升销售业绩。争取打个翻身战让公司走向盈利的轨道。

在过去的20xx年，我们的销售队伍是以新兵为主，大家在摸爬滚打中经历了种种考验，遇到这样或那样的问题，在种种困难中锻炼了我们的销售队伍，更重要的是我们的销售队伍成长起来了。又一年的实战锻炼，提高了销售部每一位员工的工作能力，销售部制度化、规范化的管理也更加合理。

今天开始，我们的销售队伍已不再是新兵，而是一批经过一场又一场战争洗礼的老兵，积累了丰富的客户资源和人脉，业绩的提升必定指日可待。我们还将继续补充新鲜血液，不断的培养壮大销售队伍。

多年来我一直认为，人要学会感恩，特别是在这个浮躁的时代，有许多企业关门倒闭，职工连工资都难以拿到，所以，今天，我们每个人都应该感谢公司提供这样一个良好的、稳定的工作平台让我们一起奋斗，因此，我希望销售部每一位员工从现在起，将自己本职工作做好、做到位，特别是客情关系处理上关注细节，粗放的结果是被市场淘汰。所以，我们销售人员多拿订单、提高利润、及时回款，做好嘉一品牌的宣传就是对公司的最好回报！

20xx开年之际我们已喜迎我们公司产品中的新成员3d打印机，样机已经陆续送达到客户手中，产品的测试改良也将有条不紊的进行着。相信不久会有丰厚订单像雪花一样飘来。

俗话说，芝麻开花节节高。去年销售业绩比前年有所提升，经过一年的铺垫、布局，我们有理由相信20xx年销售业绩会有很大的突破！

20xx年在总经理的带领下，各位同仁的支持下，相信大家一定能完成950万的销售任务，冲击1100万的销售目标。

在此我代表销售部全体成员向在座的领导、同事们表个态□20xx年销售部一定会给大家一个满意的答卷！谢谢大家！

销售经理就职演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！首先我要感谢公司领导为我们提供了这样一个直抒胸意、畅谈心声的舞台，站在这里，对我来说既是一种考验，也是一种信任。

下面，我简单地向各位领导和评委汇报一下我的个人情况。

我叫xx□今年2x岁，xx学历，**年毕业于***(学校名称)国际贸易公共关系专业。我***年到本公司工作□xx年之前在公司从事销售工作；xx年至今担任项目销售部副经理。工作中，我总是兢兢业业、勤勤恳恳，认真做好领导部署的每项工作，并多次受到公司领导和同事们的肯定，获得***、***、***等多个荣誉称号。

经综合权衡，我认为我具有以下几点竞聘优势：

第一，我具有扎实的理论知识。

大学时我读的是国际贸易公共关系专业，几年的大学学习，为我积累了扎实的理论知识。参加工作以来，我经常利用业余时间加强学习，并参加各种培训，这使我的专业知识更加扎实，更加丰富。我想，我具备了做好项目销售经理所要求的专业理论素质。

第二，我具丰富的营销经验。

我在公司工作已经*年了。*年中，我从做销售员到现在的销售副经理，所从事的工作都与销售有关，这为我积累了丰富的营销经验。人们常说：经历也是一笔财富。我想把我这些经历整合成一种优势，并在以后的工作中加以运用。

第三，我具有较强的组织、协调和管理能力。

工作中，我识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同事，正确处理与领导和其他同事的关系的素养。同时，副经理的工作，也使我积累了丰富的管理经验。使我对制度建设、员工管理和营销策略等方面，有了更为深刻的理解。我想，在担任项目营销经理时我能够得心应手、游刃有余，能够更快、更好的干好这项工作。

尊敬的各位领导、各位评委，人们常说：心有多大，舞台就有多大。在这里，我想在项目销售经理这个大的舞台上自由发挥。如果竞聘成功我将切实做好以下工作，顺利实现销售90套房子的任务！

第一、加强管理，打造一支有凝聚力、有战斗力的营销团队。

凝聚力和战斗力，是一个团队生存和发展的灵魂，是圆满实现销售任务的根本保障。一个有凝聚力强、战斗力强的营销团队，能够激发每位成员的斗志，并在较短的时间内实现销售业绩的提升。所以，我将加强管理，强化对营销人员的培训，并尽力打造一支战斗力强、凝聚力强、吃苦耐劳、敢于

拼搏的高素质营销队伍，尽快提升公司的销售业绩。

第二、充分了解市场，做好营销计划。

市场是公司发展的方向，公司的一切决策应根据市场的变化制定。为此，我将通过市场调查等各种方式，充分的了解购房群体的年龄特点、收入状况；并充分了解北京各大房地产公司的销售情况，吸取他们好的营销方法。同时，针对房地产公司和消费人群的特点，制定科学详细的营销计划，认真落实各项制度，使销售业绩再上一新的台阶。

第三、提高服务质量，增强销售的软实力。

我将树立全新的服务理念。将所有工作始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的服务。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循客户导向的原则，为客户提供最优的质量和最优的服务，以客户就是上帝为宗旨，搞好整体服务水平，增强销售的软实力。

销售经理就职演讲稿篇四

尊敬的领导、同事们：

大家好！

这次房地产销售经理的竞聘对我而言既是对自身能力的肯定也是职业晋升的契机，毕竟在房地产销售的岗位上工作这么长时间也希望自身的努力能够获得领导的认可，因此当我得知这次竞聘的时候进行了相应的准备并期待能够获得这次机遇。

实际上和在座诸多同事进行对比我的工作资历是比较短的，也正因为如此我能够怀揣着对房地产销售工作的积极性并参

与其中，毕竟领导在销售工作中的照顾让我明白房地产工作中信息的掌握与主动争取是十分重要的，在掌握市场信息的同时便意味着自己拥有获得客户订单的底气，而愿意主动争取的话便能够在充满机遇和竞争的房地产市场获得自己的一席之地。实际上房地产销售经理对自身的管理水平与大局观有着较高的要求，所以想要竞聘这个岗位自然需要在销售工作中为团队着想从而为公司带来更多的效益，毕竟站在管理阶层的角度考虑自然得谋求更大的利益才能带动整个团队的发展。

其实在竞聘之前我便考虑到失败的可能性并做好了相应的准备，毕竟入职时间不长的我正处于年轻阶段从而可以将来再次竞聘，在这期间我也会尽自己所能寻找销售工作中的不足并通过努力将其改善，除此之外我也会学习竞聘成功的同事身上的优点以便在下次竞聘中更加符合相应的要求，这样的话我便能够在销售工作中取得较高的业绩并对房地产市场有了更多的理解，也许届时我会因为竞聘失败感到遗憾却能够通过后续销售工作中的努力积累更多经验。

若是能够成功竞聘为销售经理自然会令我倍加珍惜这个机会，毕竟这份机遇来之不易从而需要更加努力地对待销售工作才能回报大家的认可，因此我会在销售工作中严格遵守领导的指示以便通过自身的努力为公司带来更多的效益，除此之外我也会改革现有的团队制度并致力于对新员工的培养，毕竟每个加入销售团队的人都期待能够在经理的带领下获得较好的成长又怎能令他们感到失望，所以我会尽力对待销售工作中的每项任务并成为令更多销售员工认可的经理。

对待这次销售经理岗位的竞聘虽然让我做了许多准备却也明白自己需要学习的地方还有很多，毕竟无论是资历还是能力方面若是能够再提升些许的话自然能够创造更多的效益，但是我希望能够在本次竞聘中获得同事们的投票以便于更好地突破自我。

谢谢大家！

销售经理就职演讲稿篇五

尊敬的领导，亲爱的同事们：

大家好！

首先我先来个简短的自我介绍，我叫xx□一直在xx当一名既合格又优秀的导购，在此感谢xx公司给我此次机会，另外呢我也很想跟大家分享分享我的工作经验，我自20xx年xx月从学校出来实习，实习了一年多的时间，第一份工作让我收获了不少，受益匪浅，而这份工作正是我第x份工作，在x年多的时间里，我做的都是一种性质的工作，那就是销售，我喜欢销售，销售可以给人带来动力，带来自信，带来无尽魅力，这也就是我所想挑战的原因。但话又说回来，起初我刚接触公司产品时，我就对这行业没多大兴趣，但慢慢接触才发现这个奢侈品是很不错的，从哪点可以看出它的卖点呢，无论是从产品的性能或是产品的性价比都非常的不错的，产品从出售到售后必须走三大程序，从售前到跟踪服务在到售后，这都是很全面的服务，缺一不可，如果我们大家努力把这几大程序做好，那么也就等于我们的销售不成问题了，加油。

这次我来竞聘这个销售经理岗位我带着十足的信心，带着十足的把握，这些信心都是大家赐予的，所以我希望我以后不管带哪个团队我首先以身挫折，树立好自己的榜样，努力把大家的心态调为最佳，把业绩做好最好，这个就是我短期的目标。

最后感谢xx公司器重我的才能，希望我不辜负大家对我的期望，我相信我会比别人做得好，我不比别人差，谢谢。