

2023年销售部门经理的述职报告 销售部门经理述职报告(汇总6篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

销售部门经理的述职报告篇一

20__年是新公司成立后开局的重要一年，经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，用心开拓，并一切按照现代企业制度的要求，用心科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为新公司的总经理，现就一年来的履职状况作述职报告如下：

一、及时调整思想，更新观念，适应新体制下企业经营管理的需要

1、树立好“主角”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。作为公司的总经理，严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕总公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为本，以市场为导向，以规章为支撑，用心谋划公司的营销策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度与奖惩机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并用心向董事会报告与负责。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。做好人，才能做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起

着领头羊的指引作用。一年来，我们本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业“经理人”向出资人负职责的用心态度，矢志不渝加强自身素质建设，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用用心、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司一齐事务我们坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正，平等的管理氛围，让一切有用人为公司所用，为公司奋斗。

二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照建立学习型社会的要求，结合企业经营管理需要，用心倡导建设学习型单位，采取“请进来、走出去”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

2、坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标竿作用。在企业中，我们用心寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并用心培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

三、务实创新，科学规划，着力构建适应企业经营管理需要的新机制

1、按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和

职能，完善逐级职责管理建制，明确各自的分工和职责，强化的部门职能作用。

2、采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。根据工作需要设置部门岗位(职务)职数，对每一个岗位(职务)都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求，基本完善了部门负责人、职工在新体制下的“双向选取”聘(任)用机制，月度、年终考核，优胜劣汰。

3、完善考核办法及薪酬制度。根据全年的目标任务进行层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、职责大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位(职务)分配差距，绩效工资细化考核到每一个岗位。同时强化考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、用心性与创造性。

四、明确目标，合理安排，整合企业各项工作，做到全面协调的发展

1、加速企业标准化、正规化建设，提高市场竞争潜力。公司多年来一向没有相应的独立的燃气资质，今年根据国家现行有关规定，用心申报完善企业燃气资质及区域确定，并按照《四川省燃气管理条例》的要求，对公司企业燃气资质注册登记手续，使其合法化，为公司今后的可持续发展奠定了基础。

2、加强供气区域管理，调整发展思路，规范农村燃气安装工程。为规范燃气市场秩序，保障人民生命财产和公共安全，明确燃气供应范围，按照四川省建设厅《关于城镇燃气企业管理的指导意见》(川建发〔〕200号)文件精神，以及《四川省燃气管理条例》规定，公司根据现已建成的燃气管网敷设现状和城市燃气发展规划，特申请新市、观鱼、孝德乡镇的供气区域，保障了公司的合法利益。

五、目前存在的问题和今后努力的方向

- 1、进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的好外部环境。
- 2、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。
- 3、科学、合理、完善健全企业经营管理机制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康、有序、持续发展。

总之，一年来，总结过去，在上级的坚强领导下，经全体员工的辛勤工作，顺利地完成了各项任务，成绩是可喜的。展望未来，在其位谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为公司下一年度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹。在新的一年里，我将加强各项工作的学习，与董事会成员一齐，带领公司全体员工们用心深化企业改革，以促进公司健康长远的发展。

销售部门经理的述职报告篇二

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

我被任命xx公司销售主管以有一段时间了，此刻我将这期间的工作作个汇报，恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和提议。

说句实话，刚上任时我感到肩上的担子很沉重，心中产生了从未有过的压力，第一虽然我有多年的销售工作经验，但我从未有过现场管理工作，对管理的实践经验一无所有；第二面临我们这项目都是些新手，对于房产这一块能够说是零，怎样带动这个团队，怎样管理好现场，怎样把销售做到更好等

因素使我感到无所适从。

有句话说的好“路是人走出来的”，我在领导的帮忙下化压力为动力，加上以往的工作经验结合在一齐。首先根据现场日常管理，人员数量进行合理的分工和安排，严格要求自我，按照公司的要求，较好地完成了自我的本职工作。在工作中有不足之处，所以每一天都给自我在创新，发现问题，解决问题。此刻差不多过一天我们就针对房产专业知识这一块进行一次培训，虽是给她们培训，实际也是在给自我巩固知识，因为发现有些知识不运用的话根本就不记得，一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展。此刻售楼部各人员述职时间、行销经历参差不一样，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

我们虽然进场比较紧，工作虽然繁琐和辛苦，可这支营销队伍，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。就拿房交会来说吧，虽然大家都没有过房产销售经验，对于现场的突发状况更是没有经验，可是应对客户一窝蜂的闯进售楼部现场，销售代表们没有感到害怕，而是很冷静的、很耐心的接待好每一位来访客户，在房交会几天的时间里就为公司创造了上千万的销售业绩。在那种情景下也能很好的处理好每一件事情，我们相信再以后的工作也会做的更好。

当然也有做的不好的地方就是在没有跟总经理协调好的情景下导致了一房两卖，这给公司领导带来了不必要的麻烦，还好发现及时才没有给公司带来很大的'损失，这点也是以后我们要异常注意的。此刻的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原先的不懂到此刻的主动跟客户交流，在也不是刚开始的看到客户问的问题而站在那边无语的表情了。而我也经过这段时间的锻炼，对自我也有了必须的认知。从当时的无所适从到此刻的做事有条理都是一个改变。记得刚开始

被任命销售主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不明白说些什么资料，每一天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可此刻的我比起以前又近了一步，虽然还有很多不足，但相信再以后的工作中我会努力做的更好。

销售部门经理的述职报告篇三

大家好，我目前在前期部任经理，今年31岁，学历大学。自20xx年从事房地产行业至今已经8年了，在这8年的工作中，由到xx房地产再到，独立和参与完成的项目有·清河园、·丽水家园、·云和家园、·紫薇星座等，办理过手续的项目建设面积到目前达60万平方米。多年的磨练使自身各项素质不断得到提升，也积累了宝贵的工作经验。我有潜力、有信心干好事业。

转眼20xx年即将过去，回顾在公司前期部这一年来的工作情况首先从以下几个方面向各位领导做一汇报：

我工作第一天就投入到了工作之中，中午加班，对“观湖一号”拟建地块界点进行放线，为全面开工带给准确界线依据，在随后的几个月的工作中，完成了“观湖一号”项目总图的批准、项目单体审批、项目核准意见书、项目一期环评、1、2、3标段的招投标、消防审核、规划工程许可证和施工许可证等前期手续的办理，以及一期1、2标段建筑节能意见书的办理，前后共办理大小手续146项，完成项目准建设手续面积约11万平方米。

由于xx地产也是刚成立不久的新公司，制度上还不是十分完善，从参加第一次公司例会，公司领导就提出了相关要求，我用心响应，既借鉴同行业一些大公司的先进管理制度经验，又结合xx地产的实际特点，完成了《前期部工作职责》、《前期部经理职责》、《前期部职工工作职责》、《前期部》、《前期部工作流程图》等，各项前期工作制度，为前

期部及时步入正轨做好了制度上准备。

1、档案管理上，严格管理，及时归档。

由于前期部与各个行政审批部门签订的手续较多，而且有些是公司重要文件更有些涉及到公司商业机密，所以我在日常工作中严格做到了不该说的不说，不该做的不做，及时将重要文件归档，逐一登记，随时查阅随时能查到，方便工作手续延续办理。

2、工作日常管理上，做到日清工作制。

公司每月有月计划、周计划，而我在日常的工作中是以日为单位。因为前期工作性质的不同，早一天办完相关的手续就能为公司早日创造利润带给条件，所以，我不仅仅要求自己，也要求部门员工以日为单位做自己的计划，看看哪项做完了，哪项没做完，为什么没做完，剖析原因，尽快解决，争取做到日清，这样做下来，避免了工作的盲目性和无计划性，又使计划工作及时完成。并多次提前完成前期手续办理。

3、从工作态度上、思想上进行引导管理。

前期工作主要以办理各项手续为主，与多个行政审批机关打交道时，有的手续务必一把手说了算，而有的一把手经常到本单位不久就又出去了如果找不到，手续就会多耽误一天，所以我就依办事相关部门的时间行事，有时上班前到，有时要等到下班以后进行办理。再者与这些部门打交道时，针对不同部门、不同具体办事人员，采取不同的工作方式、方法，引导部门员工做事要勤、细，办事要有耐心、恒心，多动脑、多动手。

4、培养部门员工尽快进入工作状态。

在前期部这一年工作中，为了使新员工尽快进入工作状态，我经常言传身教，用心来教，用多年来前期工作中总结出来的经验传授他们，在他们工作中遇到困难时及时帮忙，使他们尽快成长，当他们取得成绩时，进行鼓励，并引导他们大胆独立的去完成。

5、监督与工作放权同时进行。

前期工作是个与多部门、多科室办手续的工作，所以任凭一个人再加上两支手也不能全顾到，所以当自己部门员工到达独立办理水平时，坚决放权给他们，放权不等同于放任，因为前期的每项手续都事关项目建设，所以虽放权了，但还要监督检查，看资料准备全不全，看完成状况，看工作进度完成的手续是否有遗漏等，做到工作有条不紊、全面发展。

6、培养部门员工的职责感

前期手续涉及到项目整个开发过程，树立部门人员职责感，有助于项目手续万无一失，避免给公司造成不必要的损失，实行谁办的手续谁负责，有不足之处勇于承担职责，寻办法、寻途径解决改正，而不是推卸。从另一方面讲也有助于个人成长进步。

(四)从业务学习、政策掌握上。

政府相关审批部门建设项目审批上，有时会有变化，这就需要我们在前期工作人员在熟练掌握各项办事手续、章程规定的基础上，还要及时掌握新政策、新规定，避免公司项目在设计上规划上有重大失误、损失，也为公司在项目制定上、规划上带给依据，贴合公司总体战略发展要求，所以，我不仅仅在加强自己部门业务不断学习的同时，及时洞察政府新政策新导向，为公司项目规划提出新问题、新推荐、新要求。

(五)在公司内部团结协作，在公司外部树立良好形象。

前期部算是公司对外联络的主要联系部门，不仅仅公司内部之间需加强团结协作，使工作更加顺畅；与外界联系也是一样十分重要，我们不仅仅代表自己也代表着公司的形象。因此，在日常内部工作中严格要求自己，加强团结、加强协作。工作中与技术部、行政办、财务部、工程部等均建立了良好的工作关系和工作氛围；同时也节制了那些工作不务实、光说不做、乱说是非等不良习气的存在。在对外联系上，首先提高自己的业务素质，也就是练好“内功”，在外办事时才能表现出高素质、高水平，同时也为公司增强了荣誉。

(六)时时赶在先，事事抢在前，力争提前拿到审批结果。

前期工作，顾名思义，“前”有未来，展望的意思，“期”有约定时日的意思，所以前期工作的界定就应是：带有前瞻、展望的，在规定的时日内完成工作。与我们工作相关的政府职能部门均在政务大厅建立了行政审批窗口，承诺具体批件办结日期。规定的办结日期是弹性的，有可操作性的。在我具体办理过程中，由于多年来建立的诚信基础，在有些资料不全的状况下也予办理，再及时补上，资料全的状况下及时办理，为下一个办件过程争取尽可能多的时间。

当然“人无完人，金无足赤”，在这一年的工作中也有不足之处。首先，项目的认识深度不足，还需加强项目定位理解；其次，全局协调潜力不足；第三，内外协调潜力需进一步加强。

20xx年就要到了，为了“观湖一号”建设成为“西北领先，宁夏第一”的现实，作为前期部部门负责人，我也深感身上的重任，也有信心、有潜力为实现这一目标勇于承担职责，保驾护航。

一、20xx年工作资料：

1、完成“观湖一号”一期开工建设的所有手续。

- 2、完成“观湖一号”一期商品房销售的所有手续。
- 3、协调好一期建设过程中的行政检查，协助工程部完成一期竣工所需的前期手续。
- 4、完成一期项目综合验收，并办理后续前期手续。
- 5、做好二期开发建设的各项准备工作。

二、部门建设：

使内业、外业、资料等各项管理更加制度化，更加规范化。

三、提高部门业务素质，做到“内强素质，外树形象”。

四、加强内部、外部团结，做到内外都有良好的工作氛围。

五、加强项目前期工作前瞻，及时沟通、及时汇报、严格落实。

最后，在新的一年的工作中，我将发挥年轻人的优势，拼搏进取，迎接新的挑战克服不足之处，不断学习勇于进取，为实现公司的既定目标作出新的贡献！

销售部门经理的述职报告篇四

尊敬的公司领导同志们大家好：

x年是农化行业极不平凡的一年，面对着极端不利的气候条件，面对着原辅料价格上涨和短缺的困扰，华东全体人员在以董事长为首的农化班子正确领导下，保持着高昂的斗志，努力拼搏，实现了历史性跨越。下面就是对我一年的工作做简要述职：

其三是公司的前瞻性工作开展有效，合理的冬储和择时的采购确保了市场的供给；

其四是人员合理安排，一个人只有对自己从事的工作抱以极大的热情，才能发挥最大的效应。

(1) 只让业务人员做对持续增长有贡献的事；

(2) 掌握利用政策、促销等对短期有增量的事。

从我个人来看：

一、跟得上。就是在理念、能力和工作实绩方面跟得上行业发展的新形势、领导的新思路，各项工作的新变化和身边先进同事的步伐。真正把心思凝聚到工作上，把精力集中到办实事上。

二、做得细。市场工作无小事，所以自己在工作中坚持细心细致，并且从细小的事抓起，注重细节和过程管理，做到每年的工作在我手中尽可能做得更好，市场销售业绩逐年递增。

三、抓得实。就是做一项工作成一项，所以自己在具体工作中能够克服缺乏责任感，无所作为不愿抓落实的思想，认真完成日常工作和每年的各项任务。

具体落实到以下几个方面：

1、凝心聚力，打造和谐团队。对人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的区域，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。所以年初在华东区域人员组成上本着“新老结合稳健发展”的原则，华东市场有三位老同志，被我们称为“三驾马车”的他们在今年的销售工作中起了积极表率作用。在销售高峰期江苏市场爱人出了车祸需要手术住院，在此期间他一边要照顾病重的妻子一边还要忙于铺货，而后又投入

到紧张的工作中，正是这样一贯的勤勉才有了今天的业绩；安徽市场的今年也可谓是背水一战，在炎热的夏季因血压高晕倒在车站，是110把他送到二院，醒来之际第一句话是他包里的汇票可在，正是有了这种对事业的忠诚，才有了较xx年%的增长；浙江市场敢打敢拼，在不被人看好的南方市场实现了%的突破，成为进步最快的业务人员。今年在两位新省级经理的带领下像、等也是勇挑重担出色的完成了销售任务，只有凝心聚力一切围绕市场转才能发挥最大的潜能。

2、品种建设，注重单品上量。如何在小市场做出大文章？我们对华东市场的网内客户采取重点品种单品销售，划定销售区域，规定统一销售价格，采取封闭销售模式，确保经销商的合理利润。成功操作了“毒死蜱”单品销售突破百吨，形成了一定的品牌效应。

在南方市场没有形成核心产品的情况下，增加过渡性品种，按照短平快操作思路，追求效益最大化，采取定做、配方改良等办法来促进销售。今年此类产品贡献巨大，像“”等十几个品种的销售额已占%份额。

3、寻求增长，加大薄弱市场开发。浙江市场、苏南市场、皖西南市场是华东区域的薄弱市场，多年来处于停滞不前。除了产品结构问题外更重要的是对做好薄弱市场的信心，经过认真分析，系统思考，在人员配备、客户选择、网络建设和技术支持方面给予更多的指导和帮助，今年浙江市场销售额已从万发展到多万；苏南市场从多万发展到万；皖西南市场从万发展到万，市场开发已经取得初步成效。

4、节约费用，从销售细节做起。今年实行费用定额管理，销售工作强调实效性以来，切实抓了宣传形式的改变，在重点市场压缩人情会以及费用较高的电视媒体广告，采用实效性更高的《安徽农村广播》、《江苏农业科技报》等宣传形式，不仅节约了费用而且取得了较好的效果。在运输费用这一块，江苏市场统筹考虑充分利用公司危险品运输车，不仅确保了

货源的及时供应而且大大节约了运输成本。安徽市场尽量选择有资质的专线物流公司，减少了二次中转的费用。

工作中的不足

1、销售渠道不够下沉。目前我们在销售渠道选择上重点投入县级市场和部分地级市场，采取保护经销商利润的销售模式，我们把精力和销售支持集中于地、县级市场，对乡镇经销商投入和支持不够，很多外国公司和有实力的国内厂家却趁着这个时机，在乡镇加速市场开发速度和加大销售投入，树立了稳固的销售地位。

2、南方品种资源短缺。虽然我们已经很努力的创造一些品种资源，但能产生效益的品种匮乏，特别是明年国家农药管理政策的改变，没有新产品的后继跟进，南方市场销售很难有所突破。

3、销售价格机制不完善，市场被动操作。农药销售季节性强，由于以往沿袭下来的销售定价程序和机制灵活性不够，如xx年百草枯定价公司连续上涨，导致无法与市场接轨，销售停滞，现库存较大，我们不仅失去了强占市场的机会更可惜的是该品种xx年公司肯定要有损失。

4、市场窜货是销售的最大障碍□xx年公司虽然加强了窜货管理但安徽市场仍然屡禁不止，窜货方式也由公开转为隐蔽，严重干扰了正常的市场秩序，客户合作信心受到打击，隐患较大。

x年工作努力的方向与具体改进办法

“改变以往简单的注重销售数据，以及销售业绩短期效益，变粗放式经营为深耕细作。建立以销售为目标，以市场管理为基础，以终端拉动为手段，实现渠道清晰化，终端掌控的市场目标”

具体措施和改进办法

- 1、营销模式的转变。随着农村种植规模化发展，农民由一家一户逐步转向承包几百亩田机械化耕作。我们的营销策略和产品策略要作进一步调整。产品销售要下沉到终端，用药方式也会更理性，农药会向大包装发展，服务对象也是更专业的种田大户。计划xx年在有条件的地区大力推广重点乡镇零售店+种田大户的推广模式，加大宣传做服务，做终端，把质量和品牌建立在农民心中。
- 2、年底前做好本区域客户的分级考评工作，通过省级经理、大区经理、市场部三级审批核定最高赊欠额度报公司批准，在xx年的销售工作中加强计划管理，逐步规范市场向现款操作过渡。
- 3、继续加强各项费用控制，尤其是宣传费用必须逐笔请示核准，注重实效，奖励节约；物流费用（采取招标方式发包给有资质的物流公司）；业务费用也要目标管理和过程监控相结合；招待费用（严格控制），依据服务的客户数量和区域跨度来定额费用，争取达到公司规定的较xx年下降x%的指标。
- 4、计划xx年单品操作的品种：针对20xx年成功运作的基础上进一步加大订单品种的销售，推出新品种来弥补南方品种资源的短缺。
- 5、加强市场信息互动，及时提供真实可靠的信息到公司决策层，以便快速有效的实施战术调整。建议公司在制定产品价格时要分类，如市场主导品种（高价运作）和市场跟随品种（薄利多销）相结合，多打组合拳才能出奇制胜。

以上就是我个人xx年的回顾，在新的一年里即将到来之际，我将以全新的面貌展示在大家面前，并争取以更好的业绩来回报公司领导及全体员工对我们的信任和期望！我们坚信：在公司领导的正确指挥下，有一支团结、敬业、勇于奉献的员工

队伍，前进中的丰乐农化将更加辉煌！

销售部门经理的述职报告篇五

销售部门经理述职报告怎么写？在一个公司里，销售部门负责整个营销活动，并决定公司的营销策略和措施。下面是小编为大家精心收集整理销售部门经理述职报告，希望能够帮助到大家。

各位领导，各位同事：

你们好！我主要工作是协助客户经理完成各项工作目标，现担任销售部经理，负责四川南部重点二批的维护，任务目标的分解，制定销售推广计划并组织实施，把控渠道库存，及时了解病虫害发生情况并推荐配方；以及终端信息反馈、终端客情关系的维护。从年初到现在的5个多月里，在manager万和manager范的指导和支持下，我经历了从规划市场，分解任务，到关键零售店和二批的筛选，从启动会的筹划和召开，到站店促销，下乡送药；从下田剥虫子到建立示范田；从川南市场的淡出到川北市场的重点支持；从前期的压货到后期的把控渠道库存。一路走来，不知不觉中竟然经历了那么多，这次述职让我意识到了自己的成长。在这里还要谢谢各位领导和同事给我这次机会来对这半年的工作进行一个小结。

一、半年来的工作情况和任务完成情况

从图中可以看出08年和09年的销量没有明显的差距。其中有两个原因不可忽视，第一，09年的持续干旱，罕见的冬旱、春旱、夏旱造成了川南以及四川其他地区的农业损失惨重，甚至很多地方造成了人畜饮水困难。川南由于地处丘陵地带，缺乏灌溉用水，加之春旱导致了超过50%的水稻没有移栽；而持续50天以上的夏旱导致了近20%的水稻旱死在大田里，截止20__年7月川南的水稻面积比20__年减少了六成以上。第二，20__年的数据是全年数据，而20__年是截止6月30号的数据，

那么在下半年hsj□jk□dc和fxb的销量还有上升的空间。

总体来说，我个人对川南的销售情况还是比较满意的，在水稻面积减少60%的情况下还保持并超过了去年的销量。这虽然并不能算什么成就，但作为川南片区的负责人，这也算对我的一种安慰。

川南能够支撑到750件的销量，其实最应该感谢的是manager万。还没下市场的时候□manager万就开始指导我做市场规划，虽然那时规划的是川北市场，但正是经历了这个过程，我才开始从大局来看市场，从整体来把握工作的重点，这为全年的工作定了方向，打下了基础。

第二阶段的工作是hsj启动会的筹备和召开，首当其冲的工作就是启动会的前期沟通。因为之前我从来没有参与过启动会的沟通和筹备工作，所以刚开始并不顺利，甚至有的二批客户谈都不跟我谈，因为他觉得我连启动会的流程都不知道还谈什么□manager范得知这一情况后，专门给我和zhou做了一份启动会方案的模版，让我们以模版为依据来与客户沟通。有了这个模版之后再与客户沟通确实针对性强多了。这让客户觉得我们是经过了认真准备才来与他谈的。资中启动会谈下来以后，我心理开始有底了，对整个启动会的流程，政策的制定，费用的分担等等有了一个清醒的认识。因此在去w市(川南最大的闪光点)之前，我在模版的基础上大胆的制定了2套更符合川南情况的启动会方案来让客户选择。由于这次准备十分充分，与客户杨的沟通进行的非常顺利。尤其是在沟通奖励政策的时候，我把jx公司的返利政策给他分析了一遍：09年冬储__万，除常规产品全年净销售yy万，单品hsjz万，全年退货低于d%□可从jx公司获得以下返利：

冬储利息：__万xa%=9000元

回款率达标奖：__万x

$b\%=2000$ 元

单品上量奖 $\square z$ 万 $xc\%=500$ 元

销量达标奖: $_$ 万 $xe\%=500$ 元

退货控制奖: $_$ 万 $xf\%=1500$ 元

全年总奖励: $9000+2000+500+500+1500=13500$ 元

而且单品上量不仅提高了他在当地的影响力，而且减少了送货的次数；现款订货又可以减轻资金压力，还可以用到手的资金来获取跟多的利润。虽然w市的零售商销量都不是太大，但制定一个20件的梯度还是很有必要的，至少对零售店是一个诱惑，而且在奖励梯度上一定要分开档次。客户听完分析后心潮澎湃，当即提议对现款订购hsj20件的客户奖励2000元，他认为反正这是一个诱惑，估计没有零售店会订20件，不如把奖励订高一点，来突出影响力。可我当时却有点忐忑不安，这个促销力度太大了，直接返利的活弄不好会对周围市场造成冲击；而且当时是4月初，天一直没有下雨，再过半个月水稻就要移栽了，万一干旱持续下去，水稻移栽不了，零售店的货卖不出去，退货怎么办？保守的思想让我没有同意杨的提议，最后的政策是订hsj20件，奖励一台1.5p的空调（价值1400元）。

喜悦的同时我有点后悔没有听客户的提议做一个2000元的奖励政策，那样的话说不定hsj的销量会突破200件。但现在我很庆幸当时的保守，前几天杨告诉我幸好当时没做这个政策，要不然依现在的干旱情况，还不知道会有多少人会退货或者翻悔呢。现在铺下去的货只有个别零售店有压力，最多的一个还有8件库存，最后一遍药用过后应该可以消化5件，这样的话年底就不会退货。

接下来的时间又召开了简阳、资阳、金堂启动会，四场

从公司开会回来，manager范、zhou和我共同交换了意见，都觉得6月份应该把精力放在川北——水稻产品唯一可以上量的区域。我们的意见得到了manager万和manager张的支持。

第四阶段：川北零店促销，下乡送药和示范田的建设。

同事zhou身上看到了我的不足——太保守，不敢放手大干一场。这些对我下一阶段的工作会有很大的帮助。

第五阶段：把控川南水稻产品渠道库存，努力在水稻最后一遍用药消化掉；同时向二批介绍新产品。

这个阶段是川南水稻区的结束也是下半年川南市场的开始。因此即使川南市场疲软，我还是安排了十天左右的时间来跑一下川南。目前川南hsj从二批到零店基本上没多少库存，7月份水稻最后一遍用药完全可以消化的完，有些二批还会补货，例如资阳刚刚又进了20件hsj，内江w市、荣昌都会在这个月进行补货，川南hsj销量突破800件没有问题。新产品方面，已经拜访的几个二批w市、荣昌、宜宾都定了jkjx和bb，只有个别蔬菜较多的二批有订。目前这项工作还在进行中，等川南二批走访完之后，我的工作重点将会在成都周边的郫县和都江堰，重点抓秋季蔬菜。

二、个人在团队中的作用

我的主要职责是协助客户经理完成工作目标，所有我开始的定位就是经理安排我干嘛就干嘛，就是manager万说的执行力。所有刚开始我的工作没有独创性，很保守。转变发生在3月中旬，在自贡荣县，在与客户lmj沟通hsj启动会的过程中，根据我了解到的情况，前几天刚开了康宽(杜邦)和头等功(上格)的启动会，两场会效果都不好，而且与客户到零售店了解

情况，零售商的订货热情也不大。我就把这些信息反映给manager范，让她决定怎么办。manager范说，你应该有自己的想法，这是你的区域，由你来决定！是这句话让我决定取消荣县启动会，也是这句话让我放手去组织w市启动会，成就了川南的亮点。在接下来的工作中，我不再把自己作为一个协助者，而真正成为了一个参与者，开始学着从全局考虑问题。从宣传品的制作发放到宣传进度的安排，从发货到库存，从站店促销到示范田建设，我开始有了自己的想法，并把这些想法与zhou、manager范和manager万交流，在交流中也难免有争吵，但最后我们总能达成一致。这应该就是公司一直强调的团队建设吧。在四川团队中，zhou激进，我保守，manager范则比较感性（大多数女生的特点）。所以有时候zhou提出一个大胆的促销方案，我就会问这么大的投入能给我们带来多少收益，会占用我们多少时间和资源，二批和零售商能不能配合我们，最后manager范会拿出一个折中的方案，大家感觉有可行性，就会齐心协力做好这个促销。这种互补的性格让我们的团队合作很默契。

综上所述，我感觉在川南的工作中，我是一个组织者，策划者，manager范则是一个指导者，在我遇到困难的时候给予支持和帮助，尤其是在启动会方面。在川北的工作中我和zhou则属于建议者和执行者，而manager范是决策者。

如果说成绩的话，我很惭愧，今年没有完成既定目标。但即使是现在的销量，如果没有manager万确定重点工作方向，没有manager范的指导和支持，没有同事zhou的理解与鼓励，没有个人的坚持与努力，在今年这种干旱的情况下也是不可能完成的。作为川云团队的一员，我感觉最大的成绩就是个人的成长和团队的强大，相信领导们也有这种感觉。

三、存在的问题及改进措施

今年的工作很充实也很累，主要问题是jx公司没有跑外围的

业务员，这也导致了jx公司的外围网络不健全。一到用药旺季的时候，各地的二批都打电话来要人，我们三个人都恨不得会分身术。350万的任务已经让我们忙的不可开交了，如果明年的任务是400万，即使有四个人，那时的压力也绝不会比现在小。因此我感觉最好在jx公司没有覆盖到的川东(巴中、广安、南充、达州、遂宁)开新客户，一旦川东市场打开，其销量将远远大于川南。

第二个问题是我们的产品资源不健全，缺少杀螨剂和除草剂。很多客户问过：你们公司有没有除草剂啊？可见客户对我们公司除草剂的期待。川南和川西柑橘上的杀螨剂用量很大，只可惜我们只有一个竞争力不大的zzx听说公司明年将会推出除草剂和几个杀螨剂，到时候这个产品不健全的问题将不再是问题。

四、下半年及明年的规划思路

下半年的主要工作将集中在蔬菜区。具体如下：

一、8月至10月，成都周边(郫县、彭州、双流等)和夹江、广汉蔬菜区的新产品布点和推广工作。

在推广工作中，我们前期发的小笔记本，计算器和洗衣粉将会派上用场。

20__年的工作规划

1、四川的小春作物(包括小麦、油菜和早春蔬菜)

主要推广产品：低价位的产品，例如杀菌剂方面的jk杀虫剂方面的yhl等。并跟进新产品的推广，例如bbjx包括明年推出的除草剂。

主要工作：川东市场的开发，攀西市场新产品的宣传跟进。

主要区域：川北、川东、攀西和成都周边

2、四川大春作物(包括水稻、玉米和蔬菜)

主要推广产品：水稻产品(包括除草剂)，果树产品和蔬菜产品。

主要工作：成熟地区水稻新产品的布点和推广方式(启动会或广告或旺季促销)的初步确定;果树区杀螨剂的宣传;蔬菜区着重铺货和新产品跟进。

主要区域：整个四川，重点在川北和川东以及川南和川西的果树区

3、用药旺季的宣传促销(水稻区)

主推产品：水稻产品

主要工作：把人力投入到不成熟的地区来开拓市场，在成熟地区只要打个广告或发些宣传品即可。

主要区域：川北、川东

4、秋季蔬菜

主推产品：中高价位产品，例如cl□kdf□fxb等

主要工作：把中高价位产品沿着低价位产品网络打入市场

主要区域：成都周边，广汉、夹江等蔬菜区

5、冬季反季节蔬菜

主推产品：中高价位产品，例如cl□kdf□fxb等

主要工作：站店、下田、促销

主要区域：攀西

由于水平和经验有限，有做的不好的地方还请各位领导和同事批评指正。

谢谢！

尊敬的各位领导、同事们：

你们好！

从20__年x月1日，我正式任职销售部副部长职务，代理销售部长所有工作。转眼四个月过去了，在这期间经历了一年中最重要的节日——春节。非常感谢各部门对销售部门的支持，下面对春节工作做以总结，为下一步的工作找出不足，使各个环节的工作得以更加顺畅的进行。

首先是自我总结。在春节期间，主要做了以下几个方面的工作：

一是随时沟通库存，确保销售员及时掌握库存情况，按量销售，及时协调更换品种，尽量争取“零库存”。

二是跟进回款。本次春节争取了预付款(12月、1月)期间中秋及陈欠款共回款达到了百分之九十。

三是销售例会按时召开。每周一的销售例会主要内容是各部门重要工作事项传达，销售工作安排部署，近期工作进展汇报，最大程度的掌握销售一线信息，统筹安排。

四是协调沟通，在春节期间，自己主要的工作是与其他部门的衔接工作，与厂内核对库存，确保库存的真实有效，有新

订单时第一时间与采购沟通货源，合理搭配海鲜礼包，力争清理库存。与厂内沟通发货时间，尽量协调拉开时间档。

五是今年推出了各类礼包销售，效果很好，客户容易接受而且给调整库存带来了便利。

工作不足之处：一是自己管理经验不足，在统筹安排工作的方面还需要提高，使销售部能更高效、高质的完成工作。

二是沟通不及时、传达工作不详细不具体。例如商品的报价、样品的货源等还没有做到第一时间传达到销售员，与其他部门沟通时也有欠缺的地方。

三是考虑问题不全面，经验欠缺。特别是在给员工安排工作时，会出现只安排了工作内容但没有指导员工如何去做，应该做到什么程度，让员工没有明确的工作方向。今年本溪工行的订单下重自己占了很大的责任，胜斌是新到内勤岗位的，自己在审核订单时不仔细差一点造成了严重的损失。元宝山电厂销售的样品在客户封样后没有在订单上具体标注，导致发货与样品不一致。阜新电厂在发货前未与采购具体确认发货的情况，大米未按时到货。

其次是销售部的工作总结。在本次春节销售过程中每位销售员的积极性都是非常高涨的，而且较以前比较也提前了很多，非常遗憾的是没有完成3300万的销量。在整个销售过程中，有进步也有不足，好的方面就不用说了，总结一下工作的不足之处：一是信息反馈不及时，销售员在客户中发现的问题或拜访过程中的工作汇报欠缺。让销售员上报预估销量时不认真，怕担责任。

二是未按规定流程操作，销售员对自己的工作安排不到位，在节前已经要求过每天把自己第二天要做的工作做好安排，但是临时请车的、后补请车单、发票申请临时填写的，给公司整体安排工作造成了困扰。

三是要货太急，对于一些没有库存的商品销售员在今后销售时要注意给采购及厂内一定的准备时间，统筹安排。

四是下订单不准确，修改订单频繁。更新订单时未更新时间，给其他部门造成麻烦不知道哪张订单是准确的。同一单位下订单时名称不一致，导致财务落应收时落不到一起去。今后在下订单后要仔细核对。签字就是确认的过程，不是没有用途。

五是合理化建议少，在春节前让销售员上报预估销量及销售建议，大家都没有提，但是在销售过程中对我公司的销售品种又有很多意见，这样以后会在工作中提高销售员的工作能动性。

20__年已经过去了，工作的不足给了我们教训也让我们有机会总结了经验，在今后的的工作中避免再发生同样的事情。我觉得工作中最大的问题就是沟通、协调，每个人摆正好心态，多站在他人的角度考虑问题，我相信我们今后的工作会更顺畅。今年的销售目标是6000万，如何能顺利完成需要我们每一个人的努力。

以下是我对下一步工作的具体安排：

- 1、加强团队建设，构建和谐氛围。利用工作之余多做一些交流会、聚会等，增进同事间的距离。
- 2、加强规范管理。针对销售部的工作性质，不局限日常管理，但加强自主的工作汇报和自我约束能力。
- 3、完善激励制度，做好20__年全年工作计划，有奖有罚。
- 4、定期组织销售员进行讨论会和经验交流会，让大家提高集体荣誉的同时增强销售知识，相互学习。

5、加强自己的业务学习，积累经验。精诚团结，圆满完成今年的销售目标并向更高的目标迈进。

6、提高销售助理的业务水平，充分利用好胜斌和赵燕飞，明确其岗位责任，提高他们对销售数据及全面的监管能力。

我到__公司主要负责市场开发和业务方面的工作一年来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下一年里要从以下几方面入手：首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分————培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要

目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，__万元，纯利润__万元。其中：打字复印__万元，网校__万元，计算机__万元，电脑耗材及配件__万元，其他：__万元，人员工资__万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站;打印机维修;计算机维修;电脑会员制。20__年我们被授权为七喜电脑授权维修站;实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。能够完成的利润指标，利润__万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源：计算机网络工程;无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点———无线网络，和一部分的上网费预计利润在__万元;单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润__万元;多功能电子教室、多媒体会议室__万元;其余网络工程部分__万元;新业务部分__万元;电脑部分__万元，人员工资__—__万元，能够完成的利润指标，利润__万元。在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办x变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

五、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把__公司建成平谷地x计算机的权威机构。职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。
培训方式：

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

3、参加培训或参观交流活动?培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用__精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和__30名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理其工作职责就是开拓市场和__公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于__形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把__建成在平谷地x规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

尊敬的上级领导：

大家好!首先，向各位作一个自我介绍，我叫殷圣祥，是君御酒店的销售经理，现在我把自己七个月来的工作情况作一下汇报。

一、履行职责情况从20__年3月4日任职后，前几个月(3、4、5月)主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理工作，后几个月(6、7、8、9月)因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责君御酒店的营销工作。从前厅管理到内外营销，从“左麟右李”的演唱会到振奋人心的亚洲杯，从亚洲杯再到王菲演唱会，再到“十全十美”，体育场举办了一系列的活动，四季餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

1、抓学习教育，激励奋发向上从任职以后，我在君御酒店分管内部管理工作，了解君御酒店员工多数来自于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。

2、纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使

员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。

3、在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员潭丽燕获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

二、抓管理建章立制前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合高层经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

三、抓内部客户的沟通真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

君御餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

五、深入市场调查，密切配合销售部，抓市场经济左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受到了团队精神，在王菲演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，

协调菜式，为酒店创收了万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

六、抓团队用餐利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

- 1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。
- 2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。
- 3、做好内部客户的维护及沟通工作。
- 4、有计划性地安排好营销工作。
- 5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。
- 6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。十分感谢各位领导！

谢谢！

在这岁末年初之际，回顾过去一年的工作，在上级领导的关心帮助及同事之间的友好合作下，我紧紧围绕公司的年度总体目标和相关部署，狠抓重点，突出实效，较好地履行了自己的职责。现将自己今年的工作情况述职如下，请予以审议：

一、加强学习，提高业务能力

近一年来，受国际金融危机和国内对楼市出台的相关政策影响，以及人们的观望思想，使房地产市场面临越来越严峻的挑战。因此，为了更好地为公司创造销售业绩，做好自己的工作，我不断加强学习，开阔眼界，打开思维，提升自己的工作水平。主要通过以下几方面来学习：一是注重严格要求自己，吸收新的知识，扩充自己的知识面，提高自己的分析问题和解决问题的能力。我主要学习关于房地产市场、经济、还有销售方面的知识，通过书籍、网络、报纸等途径获得。二是关注公司的各项业务发展情况，及时了解和掌握公司新推广业务的详情，分析其的优缺点，及适用范围。三是认真领会公司制定的各项规章制度和操作流程，便于工作开展得合法、合理性。及时了解同行业的情况，学习他们的长处，便于制定相关的对策。

二、兢兢业业、做好本职工作

销售部的主要工作就是与各运营商、合作单位关系维护、工作交流、人员沟通，根据业务发展需求，积极拓展新业务。我本着“诚信、责任、创新”的原则，开展各项工作。主要包括，一对商品房买卖合同的审核和归档，建立健全手续。二对网上销售楼盘的建档。便于适时了解网上销售情况，为领导决策提供相关的事实依据。三是把签约好的合同移交至房管部门做好备案、预告。四是办好相关的手续、流程。包括初始登记证的办理，联排、一期公寓房产证的交易过户事项。五是争对房产市场的激烈竞争，市场面临恶化，协助领导对商品房的价格做出调整。六是认真计算销售部各销售人员的佣金，避免失误，使大家都能得到自己应得的一份，激发大家的工作积极性。七是负责相关合作单位的付款等日常事务性工作。

三、注重沟通协调工作

一个公司一般都由几个部门组成，虽然各部门的分工职责不同，但都是围绕公司的核心利益和目标而开展各项工作的。我们__公司也是一样，我在实际工作中，就很注重与其他部门的沟通协调，及时了解他们的诉求，移交他们所需的资料。及时了解客户的需求，对客户反馈的意见，及时加以整理、分析，改进，以促进我们工作的进步。

四、严以律己，善于自省

身为副经理，我始终对自己保持高标准、严要求，自觉规范自己的言行，坚持自重、自省、自警、自励，谦虚谨慎，防微杜渐，不谋私、不以权谋利，遵守法律、法规和公司的规则制度，在工作中时时刻刻以公司利益为重，管好自己，带好头，虚心接受大家的监督，听取大家的意见，对自己的不足及时加以改进。

五、工作中存在的问题

回顾一年的工作，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。一是服务意识有待强化，高标准、高效率做好工作的意识还需进一步增强；二是业务能力有待提高，平时忙于日常工作，理论和业务学习方面还不够深入系统，工作能力还需要进一步提升；三是创新精神有待强化，在锐意进取、积极创新工作的思路、办法、举措方面还做得不够好等等，这些都有待于在今后的工作中加以改进。

六、今后工作的目标：

在今后的工作中，我会更加严格地要求自己，不断改进自身的不足，向大家学习，以求真务实的态度，坚持“以客户为中心”不断开拓进取，锐意创新，加大销售力度，努力做好销售部的各项管理工作，当好经理的助手，以更高的工作热情迎接新的挑战，不断完善自我，确保我们销售再创佳绩。为公司的发展壮大贡献自己最大的力量。

销售部门经理的述职报告篇六

20xx年我们将以更加饱满的精神去面对，现将全年来从事销售工作的心得和感受述职如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

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追踪区域内工程项目；
- 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，从工作中的一点一滴做起，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，带领组员参与工程投标及旧村改造项目，使其尽快业务技能提高。

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。今年由于金华地区工程招标

要使用参考当地《金华地区工程建材信息》中的铝材，瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、明确客户需求，主动积极，将我司在金华义乌销售点告知零散加工户，避免周边地区对我区域低价窜货趋势。

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，考虑并补充建议从义乌提货，避免押款事宜，使该区域小加工户逐步成长。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

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：有客户投诉仿木纹掉漆现象时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的承诺。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种。

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，对公司生产的铝材产品用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。