

销售员述职报告(实用7篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

销售员述职报告篇一

大家好!

在这辞旧迎新、喜迎新春的美好时节里，我们迎来了xx20xx年销售年终总结大会，今年的冬天依旧寒冷，但是我们xx销售团队的热情也是无比高涨，请允许我代表公司领导，向各位奋战在第一线的同事们表示衷心感谢。下面有我来介绍一下20xx年的销售情况：

销售部主要来源有中高低档白酒，今年主要目标;乡镇、酒店、宿外市场，针对酒店主要有：

- 1、 建立完善的销售档
- 2、 定期进行售后跟踪，抢占低档白酒市场，争取获得更大的利润
- 3、 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。

20xx年销售计划：

1□20xx年销售实际完成□xx□

2□20xx年销售目标完成□xx□

3□20xx年同20xx年销售增长□xx□

4、按客户组成的销售情况□xx□

5、老客户占销售□xx万元。

6、销售目标合同的回款情况□xx□

给公司提供的建议：

1、坚持不收不合格的包装，来影响我们的形象。

2、车间部门要验收每一道质量关，不要让不合格的产品走出公司，要让客户对我们的产品越来越有信心。

3、要利用各种手段、媒体，把酒的价格发布下去，从领导到每一位同事贯彻执行，保持不串货、不低价。

公司的各部门应该互相协作，按时按量完成领导交给我们的各项任务，努力突破新的台阶。

今后我一定不会辜负各位领导和各位同事对我的支持，一定会做到以下两点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格业务员

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，共同把xx打造权威性的白酒企业而努力。

以上是我的述职报告，我会努力完成公司给我的任务，请各位领导和在座的每位同事进行监督。

销售员述职报告篇二

各位领导你好：“年里，是我收获颇为丰富的一年，通过在公司里的学习，实践。一些所见所闻。感慨今年是我收获最大的一年。两个不同的公司，有着各自的营销特色。不同的企业文化但它们的营销思路基本吻合。箭牌的，“天龙八步”固定的时间拜访固定的客户。产品的不断创新。对每一个单品的要求，是任何一个快销品厂家不能媲美的。也许有好多厂家学习这种箭牌的销售模式。一直在模仿，但从未被超过。也是学习这两家公司良好的管理销售模式，使我不断的去奋斗，学习。

入职箭牌dsr以来，通过跟随师哥的实战训练，资料的系统培训。让我从一个对销售一点不懂，到现在成为一个对箭牌销售合格的人员。这一切跟自己的努力，奋进是分不开的。在下面门店的动手操练，使自己能够快速的把产品准确的摆放在陈列架内，正是因为自己刻苦的练习，在办事处组织的xx年dsr技能比赛上获得第一名的好成绩。但我从来没有因此放弃过学习。因为还有更多的高手在等待着你的挑战。正值今年在xx市举行箭牌dsr培训会议上，有一个环节就是理货，摆架比赛。我觉得自己有信心，能行。就自告奋勇的参赛了，这次比赛是每个地区选出三名dsr参赛，我的对手就是潍坊的dsr上台比赛的时候感到有很大的压力，围着自己周围有好几十人，很紧张。但不辜负团队对我的信任，我终于把对手ko了。比赛全部结束以后，我发现我的成绩不是最快的，我就暗自给自己打压，明年如果有机会，我一定要争取那个最快的。临近年底时刻，箭牌堵主任告诉我箭牌要举行tt补货竞赛，我就提前给自己制定了销售路线，也正是因为自己准备充足，团队成员和领导的鼓励，我顺利的拿到了这次青岛地区tt补货竞赛的第一名获得了箭牌的荣誉证书，和潍百刘主任的特等奖励，王主管的鼓励奖。下面我给大家分析一下我对箭牌和潍百营销的理解.和xx年销售销售的数据报告。

商店老板进货了，这个产品才能在门店里销售。箭牌对物料助销品的投资也是很大的，他会研究一些放置任何单品的货架，就连大大泡，真知棒这样一个不是很起眼的产品，他会通过一些陈列货架让这些产品变得生动。让顾客产生好感，增加购买欲望。对于大店□mt门店他们更是抢占收银台黄金位置。从每一个点，到一条线，整个面都是有严格的要求。它们敢于做大，做细。

潍百6x6 基本拜访流程，和箭牌的”天龙八部“真是有异曲同工之妙。潍百的（备，查，卖，收，翻，写）箭牌的（了解情况，保养陈列架，整理产品、补货布市，收款，店主教育。张贴广告，拜访卡报表填写）。总之就是先服务，了解一些竞品，产品的结构，然后在进行卖货。其中这个卖字使我受益匪浅——当你发现了购买信号时…（主动出击）结束谈话！建立自信、不要害怕向客户提出要求。——一旦店主说要货，就不要在啰嗦了，马上把店主要的货物搬进来，但千万不要忘记你还有其他单品，如果你是聪明的人，就一起抱进去吧。请相信良好的客情关系是卖的基础，定期的拜访是店主对你加深印象最好的方法。

销售数据：

2月份刚入职参加公司培训

3月份跟随崔广帅，王勇学习tt销售，下半月自己实践

4月份销售34000

5月份销售

6月份销售38000

7月份销售4xx

8月份销售45000

9月份销售50000

10月份销售51000

11月份销售55000

12月份销售53000

1月份销售68000

在xx年里我还将继续努力，保持上进的态度，希望今年能取得更好的成绩，为办事处争取更多的荣誉。还要继续深度分析箭牌销售秘诀“天龙八步”的奥秘。潍百的专业化知识。为自己能成为一个真正的业务能手做好铺垫。

简单快乐，精彩生活。

销售员述职报告篇三

尊敬的领导：

您好！

20_年，我在公司的正确领导和同事们的支持下，按照年初总体工作部署和目标任务要求，认真执行公司的销售工作计划与方针政策，在自己分管的__等全国4个片区认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。下面，根据公司领导的安排和要求，就自己今年的工作情况向领导和同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

一、20_年销售工作取得的成绩

20_年，我按照公司的战略部署和工作安排，为了拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，树立公司品牌，挤占电器配套元器件销售市场，我和我分管的__等全国4个片区的全体销售员团结一致，齐心协力，共同努力，取得了较好的工作成绩，完成公司下达销售任务的80%。

二、认真努力，积极做好销售各项工作

销售工作是公司的重要工作，特别在当前市场竞争激烈的情况下尤其如此。我是公司的一名销售经理，要把公司对我的信任、重托具体实施到工作中，为此，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动全国4个片区的整体销售工作又好又快发展。这里面，我主要做了七方面工作。

(一) 抓好自身建设，全面提高素质

我分管全国4个片区的销售工作，知道自己责任重大，努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强业务知识学习，特别是学习公司的销售政策法规与销售工作纪律，把它学深学透，领会在心里，运用到具体实际工作中，以此全面提高自己的政治、业务和管理素质。同时，我做到公平公正、清正廉洁，爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

(二) 做好服务工作，奉献自己力量

我是负责全国4个片区销售工作的经理，做好服务工作是关键。我把自己看作是销售战线的普通一兵，开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得全国4个片区销售人员的满意，一心一意搞好销售工作，全面提升销售工作质量，以此扩大销售业务，为加快公司发展贡献力量。

(三) 抓好队伍建设，全力做好工作

要搞好电器配套元器件销售工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理销售员的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与建议，与销售员同呼吸，共命运，加快销售工作发展。其次，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个销售员的工作积极性，提高销售员的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

(四) 树立信心，排除万难，争取完成全年目标任务

2014年电器配套元器件销售市场竞争异常激烈，为争取完成公司下达的全年销售目标任务，我经常跑全国4个片区，给每个销售员作思想工作，要求每个销售员以公司利益为重，抛弃个人私心杂念，要树立信心，坚决执行公司的各项工作决定与工作措施，要想方设法，排除万难，争取完成全年目标任务，以优异的销售业绩向公司汇报。

(五) 制订考核办法，激励先进

为了鼓励销售员积极工作，扩大销售业务量，为公司创造良好经济效益，我根据不断发展的销售新形势，结合全国4个片区的实际情况，制订相应的考核办法，激励先进。考核办法充分体现销售员多劳多得的原则，坚决杜绝干多干少、干好干坏一个样的弊病，激励销售员充满干劲、认真努力工作，勇争先进，在电器配套元器件产品销售工作上做出新成绩，取得新成效。

(六) 提高客户认知度，扩大产品消费群体，增强品牌影响力

我要求全国4个片区每个销售员要树立优良服务意识，认真细致为客户做好全方位服务，首先态度要热情大方，服务细致周到，让客户感到温馨愉悦。同时积极向客户讲解电器配套

元器件相关知识以及特点，并向客户发放公司电器配套元器件宣传册，使越来越多的客户了解公司的产品，通过公司产品的良好信誉，以及产品独有的吸引力和优质的售后服务，为我公司带来更多的客源和业务量，获取良好经济效益。

(七)走出去推广品牌，吸引人气，扩大销售

在当前市场竞争激烈的情况下，坐在家里等待客户上门，无疑是坐毙待死。为此，我要求全国4个片区每个销售员要走出去推广品牌，吸引人气，扩大销售。要通过积极宣传，现场推销等多种办法，把我们公司的产品送进市场。今年，我负责的全国4个片区的销售任务完成的较好，与我们销售员积极走出去推广有很大关系。

三、加强学习，提高自身素质

我认为作为一名负责全国4个片区的销售经理，必须加强学习，提高自身素质，才能完成公司赋予我的工作任务，也才能带好每个销售员做好销售工作。

(一)努力学习，提高政治思想觉悟

20_年，我加强学习，认真学习公司的各项规定，提高政治思想觉悟，在思想上与公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，坚决维护公司利益，做到无私奉献。在工作上我养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。我服从公司领导的工作安排，紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。在实际工作中，我坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好。

(二)认真学习，提高业务工作水平

我是一个喜欢学习的人，总觉得人的一生是学习的一生，特别在当今发展迅速的时代，学习就更加重要，一个人不学习，就跟不上时代的需要，必定被时代所淘汰。我在工作上除了学习公司的制度规定与工作纪律外，重点是学习电器配套元器件知识和销售业务工作技能，还学习市场经济知识、社会管理知识、科技知识、法律知识等现代科学文化知识，提高业务工作水平，为自己做好销售工作打下坚实的基础。

通过学习，我熟悉和掌握了电器配套元器件知识与基本销售工作技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，具有较强的工作能力，能完成较为复杂、繁琐的销售工作任务，取得良好成绩，这一点，我自己感到很欣慰。

四、加强廉政建设，做到廉洁自律

我深刻认识到廉政建设关系到人心向背，影响着各项工作的发展。特别在当今社会不正风气的影响下，搞销售工作容易产生腐败行为，损害公司利益。在这方面，我特别注重执行公司纪律，不仅自己要执行好，还教育每个销售员要执行好，干任何工作，不得损害公司利益。由于，我切实加强廉政建设，做到廉洁自律，我和全国4个片区的每个销售员在执行公司纪律上比较好，大家都在一心一意为公司工作，没有出现违反公司纪律的现象。

五、存在的不足问题

1、业务不够熟悉。当前，电器配套元器件发展很快，搞销售工作必须熟悉产品业务，这样才能回答客户提出的技术问题，这方面我有欠缺，需要加强学习，努力掌握产品业务。

2、产品宣传力度不大。我们公司虽然开展了对产品的宣传，但总的说产品宣传力度不大，主要还是靠上门推销。一些客户对我们公司和产品了解不多，购买时存在忧虑状态。今后

需要加强产品宣传，提升我们公司产品的知名度。

3、工作作风上与销售员联系不够密切。我与销售员的联系、沟通虽然多，但仍然有时了解情况不够全面。对销售员布置工作多，要求完成任务多，就事论事多，贯彻管理意图多，征求意见听取建议少。

20_年，我认真努力工作，虽然取得了一定的成绩，但是与公司的要求相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，掌握做好销售工作必备的知识与技能，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把销售工作提高到一个新的水平，再创佳绩，为公司又快又好发展，做出我应有的贡献。

我的述职报告完了，谢谢大家！

述职人：___

20_年_月_日

销售员述职报告篇3

销售员述职报告篇四

时间过的很快，很快又到了年底，一年的工作即将成为历史。在这里我将对我xx年的工作进行一个简单的述职报告及对xx年的工作进行一个简单的规划。

1、及时的修改在办公例会中提出的相关系统问题以适应公司业务的发展；

6、在oa系统中嵌入美容院财务系统中各店院业绩汇总报表，

以方便相关领导及时的了解到公司的运行状况。

4、修改系统中相关运营的操作（修改客户来源、咨询产品及客户资料的合并，相应的减轻本部门相关人员的工作）。

总结xx年，对于自己感受更多的是忙、压力、成就。

忙：xx年说起来应该算是很忙的一年，系统不停的修改，修改完一个功能后面还有很大的需求等着自己去做，想找到一点空闲的时间很难。

压力：看看未来的工作规划，有个时候听别人说修改完这个需求后可以减轻别人的工作，总让自己感觉到很大的压力。系统的稳定性、数据的准确性，对于公司两个重要的系统来说表现的尤为重要，虽说这两个系统还算稳定，但是还是避免不了一些问题，总给自己带来一些压力，这也是以后的重点改进，以确保更高的稳定性。

成就：当自己接到系统的一个需求后想到能够给别人的工作带来方便、简化，即使再累也要以自己最快的速度最完善的完成，当完成后自己感觉很有成就感。

关于我们软件组，我们每一位同事都是很优秀的，我们几个人一年内开发那么多的系统。对于网络组的同事，你们有个时候会存在一些抱怨，说软件不稳定、报错，也许是我们的开发时间太短，很多的细节问题没有考虑到！

我知道我们的同事也很忙，但请我们的同事不要急躁，详细的记录好错误信息，看清楚错误提示，有时对于一线反馈过来的错误希望大家能够确认好（因为有时一个简单的错误提示会被她们描述成系统使用不了），希望网络组的同事确认是否存在该软件上的错误，以至于我们能够及时的处理好！

而我们能做的也就是及时的处理问题，提高系统的稳定性、

错误，减少网络组同事不必要的麻烦！对于我们软件组的同事（包括我），要及时的处理好错误，找到错误的原因，希望下次不要再出现同样的错误！站在我们软件开发的立场上，虽说软件的错误是不可避免的，但我们可以把它降低到最小！

当我们接到一个软件需求的时候，不要把它想的很简单，我们尽可能的可以把它考虑到很复杂，这样我们就可以考虑到更多的细节，比如限制一些相关错误的输入。有个时候软件是出现的不合理数据，我们不可以认为是操作员的错误，相反我们要想到是自己的错误，站在软件思想上，是我们做的不够，没注意细节，给网络组人员带来了不必要的麻烦。所以包括我在内软件组人员要提高自身的软件技术，多创新，提高自身系统的稳定性，数据的准确性！

在xx年前希望上完所有奈瑞儿店院的分布式财务系统，对各店内的所有服务器数据库设置密码，相关的系统中数据连接配置加密，以对xx年的工作划一个圆满的句号。

xx年我们继续努力。

销售员述职报告篇五

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x企业的每一名员工，我们深深感到x企业之蓬勃发展的热气□x人之拼搏的精神。

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志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。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面、企业的窗口，自己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，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和

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，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于20xx年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合xx公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xx月份的销售高潮奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xxxx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。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火爆场面。

在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重。其中，在开盘之际，该同志基本上每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，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外，在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。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，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

这一年是有意义、有价值、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年里将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

销售员述职报告篇六

转瞬间又是一年。这一年，我连续负责xx酒xx地区市场的拓展，从静静无闻，到家喻户晓，我跟我的销售团队历经辛苦。这一年来，销售额达xx多万元，得到公司的赞扬，合作伙伴关系也进一步巩固。以下是本年度的工作状况：

目前，酒类市场竞争激烈，我们代理的品牌在当地名不见经传。如何开拓市场，对于竞争，我们选择实行了提高服务质量的方法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使xx地老百姓对xx酒类家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销酒类。在促销中，选择实行赠品与嘉奖方法，对农夫具有强大的吸引力。如针对部分农夫急需农机却缺少资金的状况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣布传达，使农夫们怀着获得一辆三轮车的幻想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农夫与亲朋好友在一起，酒后宠爱打扑克的特点，把赠品定为设计精致、市场上买不到的特制广告扑克，特殊受农夫伴侣欢迎，从而销量随之大增。

自xx酒类承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查争论，认为要通过xx酒类零缺陷产品、精致细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶酒类，都印有xxx全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和xx之间的距离，进一步强化了xx零缺陷的品质。我通过专业化的服务，准时关怀xx加速走货，从商品陈设到货柜呈现，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完善终端，个个作成为样板工程。xx卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了xx元。

虽然在这一年，我们取得了比较不错的成果，但照旧存在一

些问题，假如不加以订正改善，将会影响产品的销售。包括业务员的管理，后勤的`协作。

1、业务员的管理比较松散，并没有有效的形成一个营销系统，有时甚至是各自为战。在以后的销售管理过程中，要依据实际状况建立有效的管理制度，带动业务员的主动性，提高工作效率。

2、后勤协作有些迟缓，往往消逝单已开，货迟迟发不了去的状况，使客户信任度降低。

在即将来临的一年，要留意上一年度消逝的问题，并连续发扬我们的优势，争取在明年xx酒的销售中取得更好的成果。

销售员述职报告篇七

尊敬的领导：

您好！

这一年，经过培训和自我学习了产品知识，经过对各种渠道的拓展，也有自我的一些总结。经过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，一年来自我有了提升，但同时也明白还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自我的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自我的工作及想法。

以前做了三年多的保健食品销售，但主要是会销产品及保健食品，很少接触过名贵中药材提取物，一年来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，我们公司都有必须的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒副作用，有消费者健康潜在需求，但经过对很多实地各种渠道的拓展，了解到目前我们公司产品的知名度，

美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，仅有把产品品牌化，经过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”，养生保健的重要性，消费者才会更容易理解公司的产品，企业才会有更大的发展。所有以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，在贴合节俭成本的情景下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

跑了很多渠道，医院，商超，养生会所，礼品公司，药店等，在以前的公司只涉及了保健品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，了解了更多的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，在没有支持的情景下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不研究再拓展药店。因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。

养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，“少走弯路”。

一向认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自我的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，期望获得更多的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在xx生物工程有限公司做过保健营养品专卖店店长和区域销售经理，所在公司十分注重培训，自我也十分注重学习，所以有必须保健食品销售方面的积累。在xx上班半年没有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章制度，注意同事之间的关系，不议论公司及同事的是非，维护公司的形象，异常是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自我的东西。所关注的是自我本事上的提高，有适宜的平台发挥自我的长处，但同时自我也有很多不足：

- 1、认为自我专业知识还不完善和精熟，所以以后会更多的看一些关于天麻，石斛的书籍。
- 2、营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。
- 3、提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自我发现问题、分析问题、解决问题的本事。

培养经常总结的习惯，每一天总结，没周总结，每月总结，发现自我的不足，经过改善方法提高工作效率及效绩，提高谈判技能，管理本事，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改善。

- 1、因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以提议及时做出简单，一目了然的产品资料。
- 2、各部门的沟通，领导层与员工的沟通更多一些，这样才能更多的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

应聘的是片区销售经理一职，接下来的工作中：

- 1、会努力于自身素质的提高，专业知识的完善，营销类管理

类知识的学习等等，有了熟悉的专业知识，才能说服客服，学习更多的营销管理类知识，才能更详细的了解企业的运作，企业的目标，绩效管理，社会职责，首要职能等等，同时进取注重锻炼自我的口才交际本事、应变本事、协调本事、组织本事以及领导本事，不断在工作中学习、进取、完善自我。

2、很多的有针对性的实地产品销售拓展，暂时放弃一些可行性不大的渠道比如药店，重点拓展可行的渠道比如礼品公司，采用行之有效的办法，提高销售。

3、提高工作执行力，贯彻执行上级安排的工作，注重实干。

4、建立数据库营销，获得更多的优质客户资源，注重产品售前，售中，售后的服务，提高服务质量。

5、更深入的了解公司的企业文化，团结协作，提高工作效率和效绩，创立优秀的区域销售团队。

6、更深入的了解产品的市场情景，仅有掌握了更为确切及时的信息，才会把握市场，提高销售。

述职人□xxx

20xx年x月x日