

销售经理晋升调薪申请 晋升销售经理的申请书(大全5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

销售经理晋升调薪申请篇一

尊敬的公司领导：

我是财务部的财务会计xxx□从20xx年xx月xx日进入公司后一直担任财务部的会计一职，在这一职位上，先后担任速品直营的收入会计和公司费用会计及审计会计的职务，通过这些岗位的轮换，再加上对公司将近两年时间的了解，我更加深刻的了解了直营店铺的基本账务问题，也对公司的主要费用的支出有了一定认识，并且对公司购买的主要商品的一些价格问题以及一般员工差旅费的问题也能较好的掌握和把控。

今天我正式申请“财务审计主管”一职，我自己也很清楚，从我的年龄和经验来看，我并不是审计主管的最好人选，但这些不代表我没有能力来胜任这个工作，有受过专业知识的教育与实践的工作经验，以及我不断努力的毅力。

我很幸运的碰到这个机遇，我想争取它。当然如果领导们觉得我无法胜任审计主管的职位，我也欣然接受，我有我的理想，但我也脚踏实地，我相信我只要努力的做好我的本职工作，努力学习我所没碰到的知识，我会一步一步的.向前迈步的。但我非常希望领导能给我这个机会，倘若领导最后还是觉得能力不足，我也安心的做回我的财务会计与其他工作。对于财务与公司来讲，最需要的是对公司的忠诚，把公司的荣辱当成自己的事情，当然我也需要得到公司和领导的信任！

申请人：

日期

销售经理晋升调薪申请篇二

尊敬的公司领导：

你好！

我是xxx在四川英杰投资咨询有限公司工作已有xx年xx个月的时间了，现任公司咨询部助理一职。自从20xx年xx月进入公司以来，从实习到试用再到正式员工，我倾注所有的热情和汗水以此来证明自己、感谢同事对我的帮助、报答领导对我的信任。这么久以来，我一直无愧于心，尽自己全部的努力来做好我的每一项工作。

自20xx年从事咨询工作以来，在领导的教导下、在同事的帮助下，使我不断掌握了新的技能和知识。xx年多来的努力使我能熟练运用office系列软件进行报告编制、文字处理、数据统计、幻灯片制作，并在此基础上能系统得完成可行性研究报告、规划文本及说明、财务表、准概算等；xx年多来的不停实践使我对photoshop、cad、cps60、mapgis等绘图软件有了更深入的了解，能够独立得进行平面设计、绘制全套规划图、绘制初步的工程设计图、运用gis软件进行dem分析等相应的分析；1年多来的学习和锻炼，让我认知了行业的技术要求和规范、技术流程和发展方面，我深信在这个行业、这家公司、在这里我将会有更好的发展，也将更好的. 发光发热。

中国有句俗语：“人往高处走，水往低处流”。就像大部份人一样，我希望我所付出的努力可以被领导看到，我的能力可以得到领导的赏识。只要有一个机会出现在面前，我想无论是谁，只要他有自信和信心，他就一定不会放过这个机会。

今天，我郑重的向公司提出“晋升咨询部三级项目经理”一职申请。我明白在新的岗位上工作压力会更大，困难会更多。但我已经作好了准备，随时准备迎接新的挑战。不管遇到什么麻烦，我都将和我同时们并肩战斗。我相信自己的能力，因为这一切都来源于我对这个工作多年来的热爱，以及全体器材部同事们不懈的支持。

在此恳请公司领导给我这个锻炼的机会，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的每一项工作。为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

此致

敬礼！

申请人：

日期：

销售经理晋升调薪申请篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

20xx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、苏北市场全年任务完成情况。

20xx年我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售xx万元，完成全年指标xxx%。比去年同期增加了xx万元，增长率为xx%。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。20xx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，同经销商编织五洲产品的销售网络，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。

连、徐、宿地区三个地区20xx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。20xx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。

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比20xx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。

一年下来，虽然苏北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、苏北市场网络规划不好，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20xx销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20xxx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□20xx消灭江苏省空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

20xx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。

20xx我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20xx公司生活用纸销量增长xx%□为实现公司生活用纸销售总额为xx亿元的目标而奋斗。

销售经理晋升调薪申请篇四

尊敬的领导：

您好！

我进公司4年多以来，担任项目经理近3年，有丰富的管理经验，善于团队建设与管理。申请公司研发部副经理职务。

自20xx年8月起成为我公司员工，来到公司是我人生的重大转折。也是我人生的一种机遇，更是一种挑战。根据公司的需要，目前项目经理一职。

随着我公司的不断发展壮大，我个人的能力虽然还不是很强，但正在不断的'提升和进步。也很想借此平台能够更快的学到更多的知识使自己的的能力得到更多的锻炼！很感谢公司领导一直对我的栽培和帮助，基于对公司的热爱和对领导的信任及渴望得到更多锻炼，鉴于现在的工作强度，我希望能进一步向集成部副经理这个职位发展。

俗话说：不想当将军的兵就不是好兵。在这里我不说自己工作做的如何好、工作态度怎么样，只因为您是我的领导，这些您也非常了解。我坚信：只要付出，就会有收获！如果此次申请得到领导认同，提供我一个更高的平台，我会不负众望，发挥自身优势，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造更多有利的价值。

如果公司领导认为我目前的工作内容及质量还未能达到升职的要求，我诚恳的希望您能提出诚肯的意见或建议，让我今后有一个努力的方向和目标，在提升自己能力的同时将工作做的更好，争取下一轮的晋升。

此致

敬礼！

申请人：

日期：

销售经理晋升调薪申请篇五

尊敬的领导：

我于xx年5月份进入公司工作，根据公司的需要，目前担任工程主管一职，负责采购和工程工作。本人工作认真、细心有较强的责任心和进取心，乐于与他人沟通，责任感强，确实

完成领导交付的工作，和公司同事之间关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作。

20xx年我主要负责工作是，采购助理/工程维护工作，从4月份开始了解市场，统计整理数据，做计划。5月份全面开展工作。

1) 厂家直供物料，黄豆芽、凉粉、嫩豆腐、白醋。

4) 12月份签定色拉油供销合同，取消去大菜市采购和采购部改革的.前期工作，配合财务完成采购物料表系统升级工作。

1□xx年5月对分店统一做了喷火枪工作；

2) 6月份对分店煤气安全改造，对有安全隐患的煤气房管道进行改造；

4) 9月份延安店装修筹建工作，确保安全正常营业；

5) 11月份做了各分店食用色拉油油库工作，对分店做了全面维修维护工作；

7□xx年2月份延安店二次改造工作；

9) 4月份对分店进行维修维护，已及黄河店改建总库工作；

10) 5月份公司五常维护，配送中心新规划实施工作，中心排风改造等工作。

我认为自己达到晋级标准，特此提出申请，在以后的工作学习中我将加倍努力，尽快全面开展工程部及采购部工作，在工作实践及学习中不断提高自身业务水平和解决实际问题的能力，另外还需加强与客户沟通的能力。

申请人：

日期：