

最新家电销售经理述职报告(优质10篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

家电销售经理述职报告篇一

我们作为珠海格力电器股份有限公司（以下简称“公司”）的独立董事，本着为公司全体股东负责的精神，严格依照《公司法》、《证券法》、《关于加强社会公众股股东权益保护的若干规定》、《上市公司治理准则》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》等法律、法规，切实履行独立董事诚信勤勉职责和义务，努力维护公司整体利益及中小股东的合法权益。

在20xx年度的工作中，我们能独立勤勉，诚信履职，分别通过和公司高管人员的电话沟通、会晤等多种方式，积极主动了解公司的生产经营和运行情况，并积极出席公司20xx年的董事会会议，认真审议董事会各项议案，并对相关议案发表了独立意见，为公司稳健和长远发展谏言献策，维护了公司和全体投资者的利益。现将20xx年度的主要工作情况报告如下：

20xx年度公司召开的董事会（含通讯表决会议）全部参加；贺小勇、唐国平列席了公司20xx年度股东大会。

在20xx年度任期内，作为公司独立董事，在董事会做出决策前，我们根据相关规定对公司关联方资金占用情况、聘任亚太会计师事务所有限公司为公司20xx年审计机构□20xx年度利润分配预案、开展衍生品投资业务、套期保值业务、日常关联交易、聘任董事等事项或议案发表了独立意见。

20xx年，我们三位独立董事，在召开董事会前主动调查、获取做出决议所需要的情况和资料，了解公司的生产经营和运作情况，为董事会的重要决策做了充分的准备工作。会议上认真审议每个议题，分别运用各自擅长的经济管理、财会、审计、法律、金融方面的专业知识，积极参与讨论并提出合理化建议。在董事会决策中都能对审议的专项议案发表明确意见，即：同意、否决或提出修正意见。

同时，我们作为公司独立董事及提名委员会、薪酬与考核委员会或审计委员会成员，对公司关联交易、定期报告、重大事项、内部控制自我评价、聘任会计师事务所等重大事项提出意见和建议，推动董事会各专业委员会更有效地发挥作用。

20xx年我们将继续履行好独立董事的职责和义务，认真学习执行《公司法》、《上市公司治理准则》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《企业内部控制基本规范》等法律法规和《公司章程》的有关规定，更好地维护公司的整体利益，维护全体股东特别是中小股东的合法权益不受侵害，以不辜负股东的信任。

本人认为公司总体上已经按照《公司法》、《证券法》和《上市公司治理准则》等国家的有关法律、法规要求，建立了符合公司自身实际经营状况的现代企业制度和治理结构，公司运作规范，内部控制制度健全。

- 1、未有提议召开董事会情况发生。
- 2、未有独立聘请外部审计机构和咨询机构的情况。
- 3、推动公司法人治理结构及公司内控制度建设□20xx年度，凡需经董事会审议决策的重大事项，我们均认真审核了公司提供的材料，运用专业知识，在董事会决策中发表专业意见。

以上是我们20xx年度履行职责情况汇报。

述职人：

20xx年xx月xx日

家电销售经理述职报告篇二

充实而精彩的20xx年已经过去，我作为xx分局的生产副局长，在xx局领导的直接关怀和指导下，在分局局长、书记殷切支持和其他几位副职紧密协助下，在这一年时间里，在我和分局生产部门的各位同事的努力下，圆满地完成了上级部门下达的安全目标、生产任务及其他绩效指标。为更好地实现“南网中长期发展战略”，推进贵阳局“一体化”工作及更好开展20xx年的各项生产工作，现将20xx年工作总结汇总，汇报如下：

作为共产党员，我拥护党的路线和方针，坚持四项基本原则，不断通过各类政治学习提高政治觉悟；作为贵阳局的一名职工，我恪尽职守，爱岗敬业，有责任有决心办好上级交办的每一件事情，不推诿扯皮，也遵纪守法，家庭和睦，树立了良好的形象和口碑；作为贵阳局基层部门的管理者，我顾全大局，心胸开阔，注重和班子其他成员以及基层班组人员的沟通，也量才使用，推荐了几位年轻有闯劲的同志走到新的管理岗位，提高了工作效率。

我刚来分局时，分局网架比较薄弱，班组部门因职责不清存在推诿扯皮现象。为了更好开展各项工作，我和分局班子其他成员对部门人员进行了精简和优化配置，明确了各部门职责归属。为使“管理内耗”降到最低，我又督促分局生技、安监按照上级有关发文，出台相关规定，理顺了缺陷管理流程、停电管理流程等，使各项工作有章可依，有据可循。为了改善分局薄弱的网架，我和分局生技部门负责人查看现场，审阅各项方案，通过各种方式处缺、台区改造、新线路投运

等，使分局设备运行管理水平上了一个新台阶。同时对分局历年的“老大难”冬季过负荷问题，困难想在前，行动做在前，初步取得了比较好的`成效。

虽然在的岗位琐事比较多，人时刻处在“被打断”状态，能平心静气思考问题的时候较少，但我仍然能摆正自己的心态，作为基层管理者，更应该在工作敬业方面起到表率的作用□20xx年生产部门责任重大，任务繁多。各类节日保电、“九运会”重大保电、“两会”保电、可能到来的凝冻抢险以及全年的计划工作、日常维护、技改大修工作等，还要达到“供电可靠性”及“电能质量”指标等，方方面面都要俱到。很多时候我和生产部门的同事们一起加班，探讨各类方案、预案，在有条不紊地情况了确保了平安而顺利地度过了20xx年。虽然工作苦累，但是工作成果也让人欣慰，也让我更加深刻认识到自己工作的价值，从内心产生了工作就是我的使命的认同感。

国企销售述职报告520xx年，计划财务部认真完成了全年财务核算，并及时提供了各项准确有效的财务数据，基本上满足了公司及外部有关单位对我部的财务要求。下面向集团公司汇报一下计划财务部20xx年的工作情况。

(一) 夯实基础，做好财务核算工作

一年来，财务部全体人员认真履行财务部的工作职责，从审核原始凭证、录入记账凭证，到编制财务会计报表；从各项税费的计提到纳税申报、上缴；从资金申请，到统筹安排支付；从单据的传递审核，到装订存档等等，每位会计人员都努力做好本职工作，认真执行各项规章制度。

(二) 摆正位置，不断提高服务水平

一年来，我部积极配合了各部门的工作，并且在工作中不摆谱、讲原则、重实效，一切都围绕公司发展这个中心任务。

(三) 优化制度，梳理制度管事流程

早在集团公司成立之初，计划财务部就制定了《集团财务管理制度》，后又在中央、省、州以及民航局相关出台政策的基础上，针对集团公司财务工作实际，分别于20xx年3月、8月、12月三次对集团公司《公务接待管理办法》、《差旅费管理办法》以及《会议费管理办法》进行了修订。

(四) 提高效率，未完工作不留欠账

整个集团计划财务部，不仅承担了xx公司□xx公司的财务核算，同时还承担有xx公司□xx公司的财务工作。所以，每个财务人员的工作量都很大，任务也很重。但是，我们有一个很有效率的团队，虽然人数不多，但是能够及时完成多套账的财务核算，也能及时完成领导交办的各项任务，同时还能兼顾自查自检工作。

(五) 加强学习，努力提高团队素质

今年，财务部多次派财务人员参加税收新政策解析及专题讲座，还派财务人员参加了建设项目财务管理实务与跟踪审计及风险识别培训和国有资产管理相关的培训。在工作中坚持把学习作为提升自身素质、提高工作能力的基本途径。这一年来，我不仅自身加强了学习，还主动关心财务部同事的学习情况，互相鼓励帮助，争取共同进步。

(六) 所完成的其他工作

一是：清理集团公司资金情况以及往来款项情况，做到摸清家底、心中有数。今年向政府争取各项资金的过程中，我们以实事求是的态度，准确地向财政局报送了资金需求情况。

二是：对公司涉及现金收付的各个环节进行清理，并对相关经手人员进行培训、引导，规范了工作流程，确保了资金的

安全收付。

三是：在资金争取方面也做了较多的工作。但是在这项工作上，我个人还较多依赖于领导的前期协调，在沟通能力上还亟待提高。

20xx年，作为我个人，工作和学习上都有一定的进步，但是还是存在很多的缺点，这些缺点：

一方面，我以前在干工作的时候，总是把一切工作都揽在自己身上，事必躬亲，不善于管理。结果整天显得忙忙碌碌，却收效甚微。尽管现在我在这方面有所改进，但是还要继续提高。

家电销售经理述职报告篇三

(一) 搞好电信市场调查与分析

我在市场部从事市场调查与策划工作。我深知随着电信市场环境不断变化、信息通信技术发展突飞猛进、市场需求瞬息万变，必须通过开展形式多样的电信市场调查，广泛收集社会经济、消费者需求、市场变化、竞争对手、企业发展及国内外电信发展状况等各方面信息和数据，逐步建立和完善电信市场调查与分析信息系统，使电信市场调查与分析制度化、规范化、连续化。在科学的理论指导下，运用各种定性和定量分析方法，对电信发展的历史、现状和趋势进行深入细致的分析，参与公司市场营销的策划和评估，提示电信发展的内在规律，及时地发现问题和找出问题的症结，并提出切实可行的对策和措施，为企业更好地搞好市场经营工作，占领市场、实现集约化经营服务。

(二) 制定正确、有效的市场营销策略

营销策略要灵活多变，不断创新；坚持整合营销，走出过分依

赖价格杠杆的误区，树立大营销的观念；建立健全企业市场营销机制，充分调动广大市场营销人员的积极性和创造性；切实转变营销观念，真正树立“以市场为导向”、“以顾客为中心”的现代营销观念；实施品牌经营战略，不断提高企业形象；根据市场环境的变化和信息技术发展的状况，不断开发新业务，寻找新的业务经济增长点。

(三) 强化产品创新与完善

在产品策划中注重业务模式、交费、包装、宣传、促销、渠道、市场推广活动、业务流程等一系列方面，各项策划做到周密、严谨、具有可操作性，进行过程控制，进行量化和检查成效，并及时总结提出改进意见，将各项策划做实。

(四) 通过参与市场营销的策划和评估工作

我认识到了营销策划工作的重要性，并积累了一定的. 市场经验，提高了市场分析能力，同时结合市场成功开展了一系列的业务市场策划活动。

(一) 经营工作方面

要以创新的电信营销理念为指导，抓住商业客户群体的特性来开展各类市场营销活动，同时要加强对电信产品和目标商业客户进行充分调查和分析，并在此基础上进行目标市场细分、组合电信产品和服务。最终为客户提供更多、更新和更好的产品和服务，限度的满足客户需求，推动各项新业务的发展，促进公司业务收入的增加，进一步提升客户的满足度和忠诚度。在具体工作中要在明确工作目的性的前提下，提高工作效率，达到事半功倍的效果。

(二) 提升服务理念与服务水平

未来的市场竞争将是产品和服务的双重比拼，只有良好的服

务才能留住客户，在今后的工作中首先要多从客户的角度来看待电信服务及电信产品，制定电信产品的服务提升策划方案，通过有计划、有步骤的工作来完善电信自身服务水平，提高企业核心竞争力。

同时在工作中应发挥灵活性、主动性、客观性，在大营销的形势下做到解释的一致性和服务的一致性。通过提升服务理念与服务水平更好的服务于客户，不断增强企业竞争力，并促进公司新产品、新业务的推广，实现业务收入的增加，真正达到共赢的目标。

(三) 自身素质方面

在以往的工作中，我在提高自身素质方面虽然做了很大努力，但还是远远不够的。在今后的工作中，要虚心学习，结合自身实际多学习、多钻研。加强专业知识的学习，使自己精通业务知识，成为行家里手、业务内行；同时还要学习先进的经营管理经验，提高自身的思想、组织能力、协调能力和判断力，力求能够理论结合实际，适应时代的要求，不断提高自身素质，使自己成为一个努力的、学习型的管理者。

家电销售经理述职报告篇四

我们作为珠海格力电器股份有限公司(以下简称公司)的独立董事，本着为公司全体股东负责的精神，严格依照《公司法》、《证券法》、《关于加强社会公众股股东权益保护的若干规定》、《上市公司治理准则》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》等法律、法规，切实履行独立董事诚信勤勉职责和义务，努力维护公司整体利益及中小股东的合法权益。

在xx年度的工作中，我们能独立勤勉，诚信履职，分别通过和公司高管人员的电话沟通、会晤等多种方式，积极主动了解公司的生产经营和运行情况，并积极出席公司xx年的董事

会会议，认真审议董事会各项议案，并对相关议案发表了独立意见，为公司稳健和长远发展建言献策，维护了公司和全体投资者的利益。现将xx年度的主要工作情况报告如下：

xx年度公司召开的董事会(含通讯表决会议)全部参加；贺小勇、唐国平列席了公司xx年度股东大会。

在xx年度任期内，作为公司独立董事，在董事会做出决策前，我们根据相关规定对公司关联方资金占用情况、聘任亚太会计师事务所有限公司为公司xx年审计机构□xx年度利润分配预案、开展衍生品投资业务、套期保值业务、日常关联交易、聘任董事等事项或议案发表了独立意见。

xx年，我们三位独立董事，在召开董事会前主动调查、获取做出决议所需要的情况和资料，了解公司的生产经营和运作情况，为董事会的重要决策做了充分的准备工作。会议上认真审议每个议题，分别运用各自擅长的经济管理、财会、审计、法律、金融方面的专业知识，积极参与讨论并提出合理化建议。在董事会决策中都能对审议的专项议案发表明确意见，即：同意、否决或提出修正意见。

同时，我们作为公司独立董事及提名委员会、薪酬与考核委员会或审计委员会成员，对公司关联交易、定期报告、重大事项、内部控制自我评价、聘任会计师事务所等重大事项提出意见和建议，推动董事会各专业委员会更有效地发挥作用。

xx年我们将继续履行好独立董事的职责和义务，认真学习执行《公司法》、《上市公司治理准则》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《企业内部控制基本规范》等法律法规和《公司章程》的有关规定，更好地维护公司的整体利益，维护全体股东特别是中小股东的合法权益不受侵害，以不辜负股东的信

任。

本人认为公司总体上已经按照《公司法》、《证券法》和《上市公司治理准则》等国家的有关法律、法规要求，建立起了符合公司自身实际经营状况的现代企业制度和治理结构，公司运作规范，内部控制制度健全。

未有提议召开董事会情况发生。

未有独立聘请外部审计机构和咨询机构的情况。

推动公司法人治理结构及公司内控制度建设□xx年度，凡需经董事会审议决策的重大事项，我们均认真审核了公司提供的材料，运用专业知识，在董事会决策中发表专业意见。

以上是我们xx年度履行职责情况汇报。

述职人□xx

xxxx年xx月xx日

家电销售经理述职报告篇五

我们作为xxxx电器股份有限公司(以下简称“公司”)的独立董事，本着为公司全体股东负责的精神，严格依照《公司法》、《证券法》、《关于加强社会公众股股东权益保护的若干规定》、《上市公司治理准则》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》等法律、法规，切实履行独立董事诚信勤勉职责和义务，努力维护公司整体利益及中小股东的合法权益。

在20xx年度的工作中，我们能独立勤勉，诚信履职，分别通过和公司高管人员的电话沟通、会晤等多种方式，积极主动了解公司的生产经营和运行情况，并积极出席公司20xx年的

董事会会议，认真审议董事会各项议案，并对相关议案发表了独立意见，为公司稳健和长远发展建言献策，维护了公司和全体投资者的利益。现将20xx年度的.主要工作情况报告如下：

20xx年度公司召开的董事会(含通讯表决会议)全部参加；贺小勇、唐国平列席了公司20xx年度股东大会。

在20xx年度任期内，作为公司独立董事，在董事会做出决策前，我们根据相关规定对公司关联方资金占用情况、聘任亚太会计师事务所有限公司为公司20xx年审计机构□20xx年度利润分配预案、开展衍生品投资业务、套期保值业务、日常关联交易、聘任董事等事项或议案发表了独立意见。

20xx年，我们三位独立董事，在召开董事会前主动调查、获取做出决议所需要的情况和资料，了解公司的生产经营和运作情况，为董事会的重要决策做了充分的准备工作。会议上认真审议每个议题，分别运用各自擅长的经济管理、财会、审计、法律、金融方面的专业知识，积极参与讨论并提出合理化建议。在董事会决策中都能对审议的专项议案发表明确意见，即：同意、否决或提出修正意见。

同时，我们作为公司独立董事及提名委员会、薪酬与考核委员会或审计委员会成员，对公司关联交易、定期报告、重大事项、内部控制自我评价、聘任会计师事务所等重大项目提出意见和建议，推动董事会各专业委员会更有效地发挥作用。

20xx年我们将继续履行好独立董事的职责和义务，认真学习执行《公司法》、《上市公司治理准则》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《企业内部控制基本规范》等法律法规和《公司章程》的有关规定，更好地维护公司的整体利益，维护全

体股东特别是中小股东的合法权益不受侵害，以不辜负股东的信任。

本人认为公司总体上已经按照《公司法》、《证券法》和《上市公司治理准则》等国家的有关法律、法规要求，建立起了符合公司自身实际经营状况的现代企业制度和治理结构，公司运作规范，内部控制制度健全。

1. 未有提议召开董事会情况发生。
2. 未有独立聘请外部审计机构和咨询机构的情况。
3. 推动公司法人治理结构及公司内控制度建设[]20xx年度，凡需经董事会审议决策的重大事项，我们均认真审核了公司提供的材料，运用专业知识，在董事会决策中发表专业意见。

以上是我们20xx年度履行职责情况汇报。

述职人[]xxx

xxxx年xx月xx日

家电销售经理述职报告篇六

__年公司电气部门工作，在公司各级领导的关心、支持、帮助下，在各车间、部门的配合下，完成了为一车间下达的对生产维护、维修工作;完成了对二车间一年来电气部分的技改、完善、配套工作;完成了三车间卫生纸7、8#机生产线电气部分的全部设计、制作、安装工作;完成了年初公司与部门签署的工作目标责任书。现将__年电气部门全年工作情况作一总结，__年工作思路打算做出汇报。

一、日常工作:

1、在__年工作中，我们紧紧围绕公司年初与之签署的目标职责、岗位责任目标、及定性化考核责任，电气运转率与去年相比又有所提高，吨耗维修费控制在目标a类，无安全事故发生。

2、围绕公司一车间、二车间、三车间新闻纸、特种纸、卫生纸生产的质量、工艺、设备，展开的技改、维护、保养、维修等工作，今年全年，在确保一车间电气设备正常维护、保养、维修的基础上，为二车间的技改，三车间的7、8#纸机设计、安装、运行顺利进行做了大量的工作。基本做到了无维修、反修，设计、安装无返工，无轻伤以上事故发生，电器设备的运转率、完好率等维持在较好水平。

3、进一步完善电气设备管理制度，特别在公司开始进入iso9001. __全面质量体系认证工作中，全面按照公司的贯标要求，做好每项工作，使大家对质量体系及为生产、质量服务的意识有了新的认识，并贯穿到工作中。

4、加强电工在技能和素质方面的培训，用以会代训和现场作业培训的形式，使大家的技能和素质方面都有所提高。

5、进一步开展修旧利废工作：修理好了进口直流控制器一台、变频器2台、软启动器1台、大小各种电动机80余台、各种交流接触器20余台；变送器3台；电磁离合器2台。节约资金达5万余元，并在修理过程中学到了很多技术，提高大家的业务水平。

二、安装、技改工作：

1、根据公司发展的需要，新增三车间卫生纸2条2100/200生产线的电气工作。

2、新增3车间技改1-6#机白水泵变频器调速系统，将工频改为变频调速。

3、根据公司三车间制浆在2车间生产时用电紧张的情况，新增一套从1#变电站到3车间制浆的配电设备及线路，通过合理调度，基本满足生产供电需求。

4、继续改造、完善二车间为生产服务的电气及自动化方面的工作，新增压力筛1台及控制、3#园网白水泵及变频器控制、3#园网传动控制。

5、在15吨锅炉蒸汽出口处，新增3车间蒸汽流量计计量系统。

三、存在的问题：

1、在__年的工作中，电工在工作中的质量、技能和责任心与去年相比，进步不大，巡视、巡检力度做得不够，对电器故障的检查和预判能力做得不够。

2、电工的细节方面做得不够，缺乏展开思维能力，特别是今年新来的几名电工，更是如此，因此需继续锻炼。

3、电工在设备与判断和处理故障时，技术和能力方面，有时候还显得不够，有时候还会走些弯路。

__年电气思路和措施

1、加强上下班管理制度，倒班电工必须提前15分钟到达工作岗位，与上班倒班人员进行对口交流设备运行情况及存在的问题，未按时者，按照每分钟2元钱给予处罚。做好细节管理工作。

2、继续执行白班电工必须提前15分钟到达工作岗位，等待工作安排，未按时者，按照每分钟1元钱给予处罚的制度。

3、电工在处理、排除故障及维修工作过程中，必须确保工作的技术要求，按时、按质、按量的完成任务，有困难和难度

时必须向同事请教，共同会诊处理，并向主管领导汇报。未按照要求执行者，将给予10元钱的罚款。

4、在维护、维修过程中要求每一位员工，要认真负责，精益求精，确保不造成故障的扩大和设备的损坏，如发生上述情况，必须向主管领导汇报，并根据造成损失大小给予一定比例的经济赔偿。

5、值班电工必须做好当班期间的日常工作，包括设备的巡检、巡查工作，并做好运行记录，如发现巡检、巡查和记录不全，将给予每次10元处罚。

6、全体电气人员，必须服从领导安排，对工作不能找借口，对不服从工作安排者将给予5-20元的处罚。

7、__年的电气管理工作我们将按照“公司管结果、部门管过程、车间、工段、班组管执行”的__年公司工作的基本指导方针，与公司保持高度一致，与各部门密切配合，做好iso9001质量管理体系的贯标工作，发扬团队合作精神，完成好三个车间的生产、试机和技改工作，完成公司制定的生产任务和发展工作，抓好电气设备的基础工作，改进__年的不足，继续发扬优点，使电气管理工作保持在较好水平。

8、及时纠正电工的一些不正常的工作思想和态度，以崭新的姿态做好__年的工作。

9、继续推进6s管理工作，作好6s管理向tpm管理工作转变，实现规范化、标准化、常态化的管理工作。

10、开展好比技术、比能力、比责任的三比活动搞好__年的全面工作。

__年管理及工作中目标：

- 1、杜绝一切安全事故的发生。
- 2、做好电气日常每时每刻的质与量的管理。
- 3、做好安装、技改的设计、方案工作;做好维护、维修技术、现场的细节管理工作。
- 4、继续做好日常的修旧利废工作。
- 5、做好本部门与生产及其它部门密切配合与协调工作，尽量利用生产流程清洗与检修设备维修时间，做好电器设备的检查、维护、保养等工作。
- 6、做好6s改善推进工作，使其常态化、制度化。
- 7、做好电气设备常态化、制度化的预防、预见工作，做到有思路、有主见、有办法地解决日常出现或可能出现的新老问题，确保设备运行畅通及运转率的提高。
- 8、发挥电气一帮人的团队合作精神，提高技能和主动能力做好提案推进工作，优化设备性能，提高纸的质量和自动化控制性能，为生产现场创造好的生产条件。
- 9、做好事故“三不放过”的工作，使发生事故可追溯性。
- 10、做好团队的“传、帮、带”工作、技能培训工作，做到技术上的吸收、消化、创新。
- 11、做好现场设备的运行性能、状况记录、信息收集及处理预案工作。

总之，在__年工作中，在公司领导的安排、统筹指挥下、在车间、部门的配合下，按照公司的安排和部署，切实抓好每一个细节的技术及管理工作。相信我们的工作肯定会更上一

个新台阶。

家电销售经理述职报告篇七

我们作为珠海格力电器股份有限公司(以下简称“公司”)的独立董事,本着为公司全体股东负责的精神,严格依照《公司法》、《证券法》、《关于加强社会公众股股东权益保护的若干规定》、《上市公司治理准则》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》等法律、法规,切实履行独立董事诚信勤勉职责和义务,努力维护公司整体利益及中小股东的合法权益。

在度的工作中,我们能独立勤勉,诚信履职,分别通过和公司高管人员的电话沟通、会晤等多种方式,积极主动了解公司的生产经营和运行情况,并积极出席公司的董事会会议,认真审议董事会各项议案,并对相关议案发表了独立意见,为公司稳健和长远发展谏言献策,维护了公司和全体投资者的利益。现将度的主要工作情况报告如下:

度公司召开的董事会(含通讯表决会议)全部参加;贺小勇、唐国平列席了公司度股东大会。

在度任期内,作为公司独立董事,在董事会做出决策前,我们根据相关规定对公司关联方资金占用情况、聘任亚太会计师事务所有限公司为公司审计机构、度利润分配预案、开展衍生品投资业务、套期保值业务、日常关联交易、聘任董事等事项或议案发表了独立意见。

我们三位独立董事,在召开董事会前主动调查、获取做出决议所需要的情况和资料,了解公司的生产经营和运作情况,为董事会的重要决策做了充分的准备工作。会议上认真审议每个议题,分别运用各自擅长的经济管理、财会、审计、法律、金融方面的专业知识,积极参与讨论并提出合理化建议。在董事会决策中都能对审议的专项议案发表明确意见,即:

同意、否决或提出修正意见。

同时，我们作为公司独立董事及提名委员会、薪酬与考核委员会或审计委员会成员，对公司关联交易、定期报告、重大事项、内部控制自我评价、聘任会计师事务所等重大事项提出意见和建议，推动董事会各专业委员会更有效地发挥作用。

我们将继续履行好独立董事的职责和义务，认真学习执行《公司法》、《上市公司治理准则》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《企业内部控制基本规范》等法律法规和《公司章程》的有关规定，更好地维护公司的整体利益，维护全体股东特别是中小股东的合法权益不受侵害，以不辜负股东的信任。

本人认为公司总体上已经按照《公司法》、《证券法》和《上市公司治理准则》等国家的有关法律、法规要求，建立起了符合公司自身实际经营状况的现代企业制度和治理结构，公司运作规范，内部控制制度健全。

1. 未有提议召开董事会情况发生。
2. 未有独立聘请外部审计机构和咨询机构的情况。
3. 推动公司法人治理结构及公司内控制度建设。度，凡需经董事会审议决策的重大事项，我们均认真审核了公司提供的材料，运用专业知识，在董事会决策中发表专业意见。

以上是我们度履行职责情况汇报。

述职人□xxx

xxxx年xx月xx日

家电销售经理述职报告篇八

逝去的是青涩，赢来的是苦涩。漫漫飞雪诉说着年关迈进，犹那江水已去不复。以锐不可挡之势席卷而来——备战，在路上！

销售概况：

xx地区实现销售xx万。其中主力品牌□xx万、xx万。较xx增幅xx%□xx增幅xx%□与相比整体持平的主要因素是xx等整体萎缩，另xx国商荣事达□xx库存的转代销冲抵销售等。

场外分析：

是冰洗行业竞争急速白热化的一年，也是洗牌元年。各厂家纷纷跳水，一二线品牌亦是。直接导致三四线品牌生存压力加剧。例如：海尔的部分型号利润空间可达到xx余元，而且零售价位并不高。

是“惠民”年，各种富有创意、吸引力的促销活动方案收获了大量销售。搞活动生，搞有创意、与政府关联的活动更是活的无比滋润。不搞活动就死，而且死的很惨。例如□xx通过与残联合作，一场活动销售容声冰箱xx余台□xx洗衣机xx余台！

渠道变革迅速加速，县级卖场、连锁巨头纷纷植入乡镇市场。通过各种模式进行掌控，虽然哪一种模式能够持续生存，我们拭目以待。但，确确实实给我们代理商提出了一个全新的课题。例如：我们的xx市场鹏程□xx区域连锁模式□xx县家电协会的成立。

通过观察我司品牌、及竞品的销售，我们可以发现核心店的建设非常重要，形成核心店品牌主推，销售立竿见影。例如：

上菱冰箱通过xx一场“惠民”活动销售就达到我司一年在该地区的销量，华日冰箱在20xx年的销量将近xx万。

县级代理商往往拥有自有门店，通过对乡镇经销商进行代开票（提供直补家电下乡、以旧换新）、小规模随时发货、欠款铺货等便捷方式迅速掌握渠道，掠夺销量。例如：美的、海尔在xx市场就通过以县级代理商为依托，抢占了不少市场份额。

内部思考：

团队建设我首要讨论的是“统一思想”只有思想统一、认识一致，才有资格讲执行力。而执行力的原则就是：用有执行力的人。思想统一、具有执行力和销售激情的团队才是有战斗力的团队，才可以做大做强三四线品牌。我们可以借鉴参考一下xx的销售团队！

规则的力量是一种隐性的力量，自古就是规则定方圆。我们所期望的任何高端愿望，总是依靠规则来实现的。规则优化我想讨论的是必须明确各个岗位：业务、内勤、行政、财务、仓管物流、各级领导的权、责、利。应避免多头领导、权责不明，利用经济手段直接考量各岗各职，调动员工主观能动性，使其全力以赴解码、达成公司高端愿望、实现销售。建立签字责任制非常有必要，谁签字谁就要承担责任。同时我们也要优化行业规则，参与直至制定行业规则，这是一项长期工作。但，一定要有意识的去关注、去引领，这方面我觉得杭州xx是所有子公司的榜样！

针对xx这样一个年轻的公司来说，品牌架构还远远没有完成，合资品牌、规模化品牌是目前比较急需的。长期来看，想要在xx这片土壤上生根发芽务必形成高、中、低的冰洗格局，才可以在行业中掌握话语权，成为行业规则制定者。此后才有资格有能力引进其他品相，形成规模化运营。成为xx地区家电行业中一颗璀璨的明珠。

市场白热化表明充满着机遇，同时极具挑战。随着洗牌的开始，接下来就是撕牌，我们能否成为幸存者，就看我们所采取的措施！应该来说我们目前手中掌握的品牌生存优势还是相当明显的，因为与我们合作的厂家都有着自身不可替代的优势，都处于品牌上升期，只要我们有效挖掘并放大我们的优势，通过我们团队全力以赴的耕耘，机会远大于挑战！

具体来说，运用好会议营销及时抢占客户的资金和仓位是第一步。其次，用有力的促销手段跟进消化渠道库存，抢占市场份额，形成良性循环，活动务必多搞尤其针对核心网点核心卖场。再三，务必确保经销商的合理利润，使其有利可图。第四，针对部分市场渠道变革加速的特点，首先稳住阵脚，因为所有的模式仅仅是一种探索，并不一定适合市场，我们应了解并消除渠道经销商心中的困惑、顾虑，寻找契机不应放弃和消极对待。第五，通过有效努力，使能够上量的卖场形成品牌主推，并加强跟进促销活动，尤其是能上规模的活动方案务必抓牢、及时落实，活动一定还是主题，特别是创新型的活动方案，一定是。针对冒税务风险的代开票性质的县级代理商我们应坚决抵制，而应通过提升其他方面的服务来说服经销商放弃代开票，转成一般纳税人等，同时我们应在小规模发货、返利及时、账务清晰方面来给渠道经销商吃定心丸，提升我们的整体服务水平。

褪去了年少，成熟了心智。这一载顺与不顺都告知了自己，这一载的平凡也只有自己知晓，这一载的得失皆已过往云烟。波动的是心境，有助的是未来，不变的是梦想。懂得了应该更好的了解本性、了解自我，并需要努力克服与生俱来的缺陷。融入社会、融入团队中去，不仅需要保持自有的个性，也要参考社会的标准。俗语有之“一口吃不成胖子”那么就要一口一口去吃成胖子。不能一步登天，那么就需要一步步脚踏实地的去实现自己年轻的梦想。谦逊、和气、包容、乐学、勤奋、坚定、果断等等都是比不可少的优良品性，务必时时提醒自己。浮得起、藏得住，听的了掌声、忍得住委屈。人的成长总是要经历起起伏伏，半年真的教会了我许多、也

参悟了许多。

家电销售经理述职报告篇九

一、走进苏宁，感受腾飞企业发展文化

二、体验实体营销，参与经营管理，从理论走上实践（实习内容）

1. 熟悉商场交易规则，明确商品交易流程。在进入实体店面工作之时，首先对自身进行一个轮岗安排，从售前到售后，从门店到仓库，做到对各项工作开展的整体把握。在各项工作运行的流程中，做到准确把握市场营销规则与现状，及时学习相关企业文化，重视政府对企业相关的规定；同时对商品进行严格的价格把关，不断的进行市场调查，反复的对商品知识进行系统化的学习。当然，在营销的过程中，追寻诚实守信的原则，熟练地掌控商品交易各个环节所需注意事项，对交易的整个过程了然于心（如不同的支付方式，不同的送货方式，不同的交易模式和不同的政府补贴规范等），在这一系列的标准中，我们应该处理的'有的放矢。与此同时，要将各个已知信息及时反馈给上级领导，传达给其他厂促员工，做到信息的公开透明，为后期商品交易流程正常有序的开展做好铺垫。在交易的流动过程中，我们始终坚持速度传递真情，微笑彰显服务的宗旨，以便后期客户的维护与管理能够面面俱到，及时处理突发事件。在熟悉整个流程的过程中，我们力求将任何销售一步到位，使得程序化，结构化，系统化的商业理念更为清晰。

2. 掌握行业发展动态，顺应时代潮流，跟上社会节奏，从理论到实践。在责任与义务的到来中，我们应该学会及早的适应社会现状，认知社会形势，通过店面领导和企业人事对我们的大力培训，让我们感受到工作经验与能力的重要性。所以，我们实习的内容还涵盖了思想层面的转变，从之前的懵懵懂懂，不知所措到现在的本分踏实，都是需要不断的革新

的；为了有更为娴熟的应变能力，我们对企业应知应会的学问也是在不断的加强；在产品知识与国家对产品相关的规定中，我们也是需要牢牢的记住。在高速时代发展中，信息化、多元化和全能型的人才备受关注；独立的生活阶段，我们开始努力的从理论走上实践，摆脱校园生活对我们的枷锁；因此，我们履行曾经自己校园生活的承诺，让自己快速的融入社会生活，学会生活，也是上级领导对我们实习内容的一个延伸和拓展。准确掌握新型事业的发展，将企业的发展与信息的革新进行同步跟进，熟悉同行业（如国美）发展走向，并结合自身发展趋势进行整体的思考，力争将自己销售这一模块的工作开展进行的有条不紊。

家电销售经理述职报告篇十

已经过去，在这一年中，经过自己的努力和领导的支持，工作上有了一些收获，一年的工作经理，让我学会了如何去处理和客户之间的关系、处理学校和社会的联系。在这新的一年到来之前，为了吸取教训，提高自己，现在对自己的工作做一下汇报，让的工作做的更好：

我是9月份到公司工作的，参加的大型活动有创小区工厂直营店卖电视，广场活动，乡镇独立带队搞活动，店总经理签名会等等。参加的小型活动也是很多很多，每次活动我都是全身心的投入了战斗。5月份开始接受校园市临促工作，在没有负责临促工作以前，我是没有经验的，仅凭对销售和临促工作的热情，而缺乏对临促工作的知识。为了迅速融入到这个工作中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索临促工作，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司的市场部推广们，也在下来和一些在学校做销售的兼导共同探讨如何做好销售。并致力于和他人讨论如何处理临促的工作。通过不断的学习，我成功的掌握了电视销售的基本方法，具备了基本的销售能力，并且具备了独立带队做活动的的能力。培养了自己的人际关系。锻炼了自己处理事情的能力。感谢公司给我的锻炼。

存在的不足：

- 1、对于销售市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释。
- 2、有些问题出现的时候不能及时找出解决的办法。
- 3、做事总是畏手畏脚的，把自己的位置定的太低，总是害怕做错了事。
- 4、对于学校临促工作，没有很好的处理好临促工作与学习时间的合理分配，没有处理好临促之间的工资和工作日的登记，以至于临促工资一片混乱，从而使得公司亏损较大。
- 5、没有打开内江市高校的临促渠道，我所带来的临促仅限于内江师范学院，而职院和其他高校却很少。
- 6、每次活动的时候都只是负责找人而忘了他们是否做过，是否适合这个工作，导致临促的质量不高。
- 7、给自己的目标定的太低，做事有点拖拉，做事太慢。自己对于公司的很多地方都没有去学习，认为只做好临促工作就好，而没有更深入的了解公司，导致自己对于公司的很多事都不太了解。