

2023年农贸市场经理述职报告(精选6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。那么什么样的报告才是有效的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

农贸市场经理述职报告篇一

20xx年本人工作内容比较分散，在投行部、票据部、资产管理部、风控中台都做了一些业务。主要的业务指标完成的情况是：在投行部配置了一些高收益的上市公司质押式回购、定增项目共计13.33亿。票据直贴业务6845万元、资产管理业务10亿。

6、合规专员兼职：15年完成了法律合规部要求合规专员的相关职责：包括自查相关业务、部门规章制度的整理上传、季度年度合规报告的撰写。

2、部门培训学习□20xx年11月份部门组织集中培训，主要课题有企业文化、投行案例的分享、宏观经济分析、可转债可交换债的学习、分级基金、融资租赁、券商固定收益凭证、债券交易基础知识等。通过这次培训学习了二级部门之间的业务经验，以及更加全面认识了各个部门的业务情况。

成长：

2、风险意识进一步提高：在过去一年的工作当中，市场同业业务的风险也有所暴露。资本市场在牛熊切换中，也亲身体会整个过程中的市场业务偏好，以及风险成本。这也给了本人更深刻的风险感受。

3、提高对细节问题的注意力：在15工作当中认识到了很多细

节性的问题在风险暴露的时候可能是很重要的。学习了、积累了一些经验。

农贸市场经理述职报告篇二

各位领导：

下午好！

今年4月份我被公司领导任命为市场部经理，负责公司市场开发部具体工作。9个多月来，在公司领导及分管领导的正确带着下，在部门同事的配合支持下，我根据市场开发部工作特点和工作范围，努力适应新的岗位要求，认真履行自己的职责，与部门同事共同努力，不敢有丝毫的懈怠，扎实地开展了部门所属与领导交办的各项工作，较好地完成了工作任务。

下面，将我任职以来的工作、学习情况向大家作一简要述职，请各位领导评议

1、脚踏实地，确保目标任务的完成

抓住促销时机加大宣传力度、及时补货等措施，以不放过一个销售时机为口号，通过细化销售工作中的每个环节，既保证了访销员的职能转变，又没有影响销量：今年1—10月完成总销量30519, 21箱，占方案的99. 41%，比去年同期上升2857, 07箱，约9. 39%。

2、抓落实，花大力气做好品牌培育工作

〔1〕随着工业企业的不断重组和品牌的不断精减，现市场供需矛盾越来越突出，我深刻认识到要解决这一症结，必须做好目标品牌的培育与推广工作。根据局〔中心〕三个方向两个重点要求，带着部门员工抓住目标品牌宣传不放松，下苦功夫做好品牌置换与新品牌的上摊工作，通过统一口径宣传、

零包上摊、每天早会重点强调、选择重点经营户以点带面、借助促销活动扩大影响力及客户库存量等手段进行，并要求客户经理站在客户利益角度做好解释工作，将行业信息带与经营户，使他们转变观念，互动起来做好品牌培育工作。通过这一系列积极的工作，使时尚宏声、醇香红梅等品牌成功置换了盖红河，减低了市场压力，提高了客户满意度，前者更是由最初的1548条上升到如今的10642条；红白盖天上摊率达90%以上，其它目标品牌上摊率也到达分公司及局〔中心〕要求。

〔2〕加大重点品牌宣传力度。重点品牌是公司利益的'支撑，我作为城区市场经理更是时时以提高重点品牌销售为目的，要求客户经理将重点品牌溶入到每天的拜访和客户分析中，见缝插针地宣传。不仅如此，更是要求客户经理熟悉各品牌毛利，有针对性地进行宣传高毛利品牌，尽最大可能创造更大经济效益。1—10月部门创利占全公司的44.79%。

1、严格要求，提高各项根底工作质量

我深刻地意识到，上海网建精细、严谨、扎实、创新的作风贯穿于工作的各项环节中。因此我首先严格要求自己的营销报告、早会记录等根底工作的标准化和标准化，并在不断的学习与总结中提升质量，带着整个营销部做好网建根底工作，使雁江城区营销部的网建根底工作水平始终保持在全市前列，并得到盛市网建检查的一致好评。

2、做好电话订货初期摸底工作、电子结算推广工作

作为城区市场经理，我一刻也不敢放松电话订货、电子结算工作的推进。带着客户经理收集客户根底资料，做好卷烟销售系统信息维护，确保了电话订货软件正常运行。采取深入细致的宣传工作、紧俏品牌的吸引、耐心周到的效劳等措施，大力开展电子结算，距今开展在线代扣604户，圆满完成局〔中心〕下达的40%〔600户〕指标。并在提升入网率的同时

积极反响结算中存在问题，加强与银行方的联系，做好客户思想工作，努力提高结算成功率。

3、竭力追求三满意，大力提升效劳质量

从以销量为中心到以客户为中心，营销部职能发生了根本改变。我深刻意识到客户关系管理是提升网建质量的关键，带着客户经理随时随地处理好与客户关系，倡导效劳他人，快乐自己的效劳理念，真心为客户：一方面积极配合厂方进行品牌宣传活动，并及时反响销售信息，使各厂方业务员与我们合作愉快；另一方面想尽方法为零售户排忧解难，妥善处理客服矛盾，使经营户与我们的心的贴得更近了。现客户满意度调查城区平均分到达70分以上，其中不满多为对紧俏品牌供应缺乏及赢利方面，对我人员无不满现象。

4、强化专销结合工作，确保专销结合落到实处

要实现决战网建的目标，专销结合是关键。作为专销结合会主持人，我严格按公司要求坚持一周一次召开专销结合会，与呼叫中心、稽查中队、配送中心负责人互通信息，并做到有记录、有分析，有措施，有结果。在平时也与各部门密切联系，及时处理突发事件，并制定有问有答制，真正做到发现问题解决问题。树立全员专卖意识，要求客户经理将自己在经营管理和效劳中掌握的市场情况及时提供稽查员，互相配合净化市场，提高市场占有率。

真正有价值，我通过实际跟访寻找最适合的拜访方法，拜访由最初平均每天普访40户到如今每天40户分重点和侧重点，这样保证了客户经理每天的拜访频度。

1. 是要围绕主要工作，突出重点，做出成绩。

2. 是要加强学习，注重实践，不断提高自身素质，消除自身缺乏。

3. 是要扎实工作，求真务实，树立良好的形象，绝不辜负领导和同事们的期望。

最后，我要真心地表示我的感谢之情。感谢一年来公司领导及公司同事的指导和帮助，感谢分公司同事的关心和信任。在新的一年里，我会与大家一起更加努力的工作。谢谢大家！

以上是我任现职以来的述职报告，不妥之处，请各位领导和同志们批评指正。

农贸市场经理述职报告篇三

年通过金融市场部这个大的平台不断学习业务，办理业务，提高业务能力。以下是我20xx年度述职总结报告。

15年本人工作内容比较分散，在投行部、票据部、资产管理部、风控中台都做了一些业务。主要的业务指标完成情况是：在投行部配置了一些高收益的上市公司质押式回购、定增工程共计亿。票据直贴业务万元、资产管理业务xx亿。

6、合规专员兼职：15年完成了法律合规部要求合规专员的相关职责：包括自查相关业务、部门规章制度的整理上传、季度年度合规报告的撰写。

培训情况：

1、授信业务培训学习：15年行内进行了授信业务案例学习，均有参加，

2、部门培训学习□20xx年xx月份部门组织集中培训，主要课题有企业文化、投行案例的分享、宏观经济分析、可转债可交换债的学习、分级基金、融资租赁、券商固定收益凭证、债券交易根底知识等。通过这次培训学习了二级部门之间的业务经验，以及更加全面认识了各个部门的业务情况。

成长：

1)、视野更加开拓以及自身的缺乏：在20xx年也来到xx□通过与同业的交流，拓展自己的视野，去效劳自己工作。同时也认识到自己的很多缺乏之处，需要提高的.地方太多，在16年度中不断的去完善提高。

2)、风险意识进一步提高：在过去一年的工作当中，市场同业业务的风险也有所暴露。资本市场在牛熊切换中，也亲身体会整个过程中的市场业务偏好，以及风险本钱。这也给了本人更深刻的风险感受。

3)、提高对细节问题的注意力：在15工作当中认识到了很多细节性的问题在风险暴露的时候可能是很重要的。学习了、积累了一些经验。

农贸市场经理述职报告篇四

尊敬的公司董事会、各位同事：

大家好！

自20xx年x月份，公司成立，由于工作需要，安排我担任经理一职。回首近一年来的工作，我们在董事会的正确领导下，带领公司全体员工，团结拼搏，真抓实干，深化营运各项内容，圆满完成各项任务目标。下面我将具体情况向大会述职。

一、履行职责情况

20xx年，在公司董事会正确领导下，经过全体员工共同努力，我们在经营模式调整、建章立制、商业项目运营等方面取得了一定成绩，完成了制定的业绩目标。回顾一年来的工作，主要有以下几个方面：

1. 建立健全内部管理制度，树立良好企业形象。

为了能够适应公司战略发展需要，公司今年相继出台了一些关于日常行政、财务管理、商业运营等规章制度，逐步向规范化、标准化和制度化方向迈进。同时，公司加大对外形象的宣传力度，制作了公司宣传资料、资质等宣传材料，使商户和投资方对公司有了新的熟悉，得到广泛好评。

2. 统筹兼顾，有序推进商业项目进程。

新项目的筹建千头万绪，在全面熟悉项目的情况下，我和其他班子成员经常沟通协调，抓重点、抓关键、有计划、有步骤地推进各项工作进程。

(2) 打造管理团队。在任何企业，人都是摆在第一位的。对于外派员工我们采取“观念整合、充分使用、严格管理”的方式合理安排工作岗位，以发挥个人所长。同时我也非常重视对当地商业运营中心精心挑选出的主管进行培养，安排相关培训，以加快团队的融合，加强对公司的忠诚度，提高凝聚力。共同的目标使这些骨干力量很快融合在一起，形成了一股坚不可摧的力量。

(3) 加强成本控制。在成本控制方面，我一直强调节约意识，并将这一项作为重要的考核要素。通过合理调整照明、选择节能产品等措施节能降耗，培养全员良好的节约习惯。物料采购和工程制作方面坚持“比价”原则，降低采购成本。

3. 加强招商、细化考核、深化管理。

为确保商业项目顺利发展，我抱着必胜的信念，剖析项目前景，鼓舞员工斗志，制定一系列经营措施并实施。

(1) 加快商品入驻，推进商品布局调整。,,,

二、20xx年工作中存在的问题和不足

20xx年我们虽然取得了一些成绩，但是我们也清醒认识到工作中还存在着很多问题和不足，这些都有待于我们在今后的工作中加以解决和克服，具体来讲有以下几个方面：

1. 公司的思想在广大员工中还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。员工的责任心和主观能动性有待加强。下一步我们要重视企业团队和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的团队。
2. 商业项目运营方面我们虽然取得了一定成绩，但离规范化、科学化还有相当大的距离。下一步我们将全面推行项目营运，从加强项目班子建设着手，加强项目推进过程的控制。
3. 在市场开拓方面，还没有真正走出xx[]这方面，我们还要注重技巧和方法的突破，争取一切有利于市场开拓的资源条件。
4. 还需加强业务学习，认真借鉴其他公司的优秀经验，拓展思路以争创佳绩。下一步我将继续加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平。

三、20xx年的工作计划

20xx年甚至在一定时间内，我们的总目标就是建设和谐、稳定、可持续发展的xx公司，使之成为周边地区具有影响力的商业管理公司[]20xx年我们计划完成业绩xx元，继续稳步开拓市场。具体从以下几个方面展开：

””

事物的发展总是在推陈出新，不充电，个人素质难以提升，不改革，企业发展难以突破。今后，我将与公司领导班子一

起带领全体员工解决我们在20xx年存在的公司管理、项目运营、经营开发在内的一系列问题，促进公司健康长远发展。

以上是我的述职报告，诚恳请求各位对我提出意见和建议，促进公司发展和个人进步。20xx年，我有信心和公司全体员工一道，以更高的目标，更严格的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的工作精神，求真务实，开拓创新，为公司在新的一年里获取新成绩而努力奋斗。述职完毕，谢谢各位！

xxx 20xx年x月x日

农贸市场经理述职报告篇五

尊敬的各位领导：

大家好！

20xx年即将过去，在将近一年的时间里，通过自己的努力，也有一些收获，虽然不能让人满意，但临近年终，感觉有必要将自己的工作总结一下，目的在于吸取经验、教训，提高业务水平，将今后的工作做得更好。

自今年入职以来，经过了公司多部门联动的岗前培训，后继也能积极参加公司组织的内部培训，更新知识，增长见识。并在努力寻找外部力量争取到更多的学习机会。

七月份正式开始在市场部负责市场开发工作。截止目前，与近三百家公司采购人员直接有过电话交流，参与报价客户近四十家，成功达成合作意向并登记五家新客户，其中三家新客户已有少量交易，一家最新开发的客户，材料验证阶段，暂未交易，还有一家取得其供应商资质后，因材料及价格等原因，还未能中标；与此同时，负责了公司分配的几家老客户维护工作，其中江阴xx业务稳定，上海xx业务关系也在逐步正常化。新老客户共计拜访50多次，通过这些拜访，逐渐

可以准确的把握客户需求，能良好的与客户交流，并能逐渐取得客户信任，也积累了一些宝贵的市场经验。

到xx市场部工作快一年了，我已经完全融入到这个集体中。同事们各有所长，但都能互相帮助，在工作上更是充满干劲、经验丰富，而我在钢材方面的知识还不是很精通，但很快我就意识到自己是销售代表，更清楚对外、对内的竞争中自己所处的位置，设身处地从不同角度分析问题，为确保在公司岗位竞争中立于不败之地，我一直在通过自己的努力提高业务水平，在工作中谨记并要求自己时刻做到“专业、研究、总结、换位思考”。

但还有许多工作尚未能有机会开始“第一次尝试”，例如为客户预定期货、为客户申请赊销等，说明今年开发的客户过小、太少，更要求今后改进工作方法、提高工作效率、增加客户拜访量，在市场开发过程中避免操之过急，找准目标客户，尽量避免盲目开发。对待客户提出质量异议时还不能做到独自妥善处理，今后还需认真学习产品相关知识，并依据客户需求，制定正确的产品供应客户，不盲目接单，尽量避免损失。

随着国民消费能力不断增强，钢材需求市场也在飞速扩大，带给我巨大的发展机遇，使我无比喜悦，另一方面市场竞争活动渐趋白热化，也使我倍感压力，在机遇与挑战并存的情况下，只要认真贯彻公司的路线与方针，以清醒的头脑、饱满的热情以及坚定的信念，紧抓市场开发、提升服务、促进发展，定能让我在工作中取得更多突破。力争来年通过自身的努力，并在领导、同事的帮助下，不断发掘老客户、努力开发新客户，顺利完成公司考核。

述职人：

年月日

农贸市场经理述职报告篇六

尊敬的各位领导：

大家好!20xx年即将过去，在将近一年的时间里，通过自己的努力，也有一些收获，虽然不能让人满意，但临近年终，感觉有必要将自己的工作总结一下，目的在于吸取经验、教训，提高业务水平，将今后的工作做得更好。

自今年入职以来，经过了公司多部门联动的岗前培训，后继也能积极参加公司组织的内部培训，更新知识，增长见识。并在努力寻找外部力量争取到更多的学习机会。

七月份正式开始在市场部负责市场开发工作。截止目前，与近三百家公司采购人员直接有过电话交流，参与报价客户近四十家，成功达成合作意向并登记五家新客户，其中三家新客户已有少量交易，一家最新开发的客户，材料验证阶段，暂未交易，还有一家取得其供应商资质后，因材料及价格等原因，还未能中标；与此同时，负责了公司分配的几家老客户维护工作，其中江阴xx业务稳定，上海xx业务关系也在逐步正常化。新老客户共计拜访50多次，通过这些拜访，逐渐可以准确的把握客户需求，能良好的与客户交流，并能逐渐取得客户信任，也积累了一些宝贵的市场经验。