

最新销售经理述职年终总结 销售经理年度个人述职报告(优质10篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

销售经理述职年终总结篇一

尊敬的领导：

今年的销售工作，在公司经营工作领导的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，取得不错的成就。现将全年来从事销售工作的情况进行述职报告如下：

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；

努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行产品的出库手续；

积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

第4页共19页

严格遵守公司制定的各项规章制度；

对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；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，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。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。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目的地，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，考虑并补充完善。

第5页共19页

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，首先应认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。

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，对公司生产的涂料产品的用途、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。

第6页共19页

市场占有额。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

销售经理述职年终总结篇二

尊敬的公司董事会：

首先，我要感谢董事会对我的信任、理解和我工作的支持。20____年是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，积极开拓，并一切按照现代企业制度的要求，奖罚并重等一系列有效的措施，为公司快速发展打开了良好局面。在新公司按照全新体制运行开局的关键时刻，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为公司总经理，现就半年来的履职情况报告如下：

一、及时调整思想，更新观念，适应新体制下企业经营管理需要

1、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。本着对董事会负责的态度，积极想把项目做好，想把团队带好，为此积极改变自己性格缺点，积极学习，虚心请教，以求加快对项目的认知。作为公司的总经理，我在工作期间严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕预期的工作计划指标和企业发展的实际需要，坚持以人为本，以市场为导向，以规章为支撑，积极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，带领团队成员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，并积极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。半年来，我本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业“经理人”向出资人负责任的积极态度，提高自身素质，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司一切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，让一切有能力的人为公司所用、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。按照创建学习型社会的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取多种形式的学习教育培训方式，以良好的学习氛围带动员工的学习热情，使企业整体文化水平与业务素质得到提升，为企业可持续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杆作用。在企业中，我们积极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，并积极培育团结、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，完善逐级责任管理建制，明确各自的分工和职责，强

化部门职能作用。

2、采取用多种沟通和激励方式重视人才，发挥能人作用。根据工作需要设置部门岗位，明确相应的岗位条件、工作标准和工作要求。实行“宽进宽出”的用人方式，坚持能者上，不能者下的用人原则。

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、责任大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位分配差距。同时将绩效与工资挂钩。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、积极性与创造性。

四、明确目标，合理安排，整合企业各项工作，做到全面协调与发展

1、加速企业标准化、正规化建设，提高市场竞争能力。公司是新项目与新团队一起发展。一方面我们要扎根于南部市场，立足南充，面向川东北，辐射中西部。因此，项目定位、规划上应相对超前。另一方面，我们要充分利用公司有限的资源，包括人力、物力、财力和信息等，在商业地产的开发运营中力求专业和创造精品，保证项目的顺利开发。同时为规避政策和市场风险，使公司一步一个脚印的成长，我们必须采取快进快出策略和强化经营特色，缩短资金运转周期，使有限的资金能发挥最大的效益。为此，我在工作方向上，一直坚持将企业管理标准化、正规化，致力于打造南部县一流企业。此外，作为招商引资企业，我们得到更多的关注和监督，我们也只有坚持标准化、正规化，才能树立企业的知名度和美誉度，提高在市场中的信任度和竞争力。

2、抓好工程建设，树立企业形象。

自2月8日土地摘牌以来，我们组织团队进行成本造价和土石方招投标工作。在保证质量的同时，力求将成本降至最低，努力为公司节约建设资金。具体工作为：地质勘探、建筑设计方案、调整规划方案到建筑设计、施工队的选择、资质证书的申办、项目报建、监理单位、审图公司选择、施工图会审、建筑成本概算(预算)、工程招标、施工单位落实、协调消防、供电、水利、环保、人防、园林、气象、自来水、交通、规划、土地、建设局及招标办、房管局等部门，并于3月底开始进行土石方开挖工程。为加快工程进度，减少资金投入，将土石方分为3个标段进行。在前期过程中，由于外部关系和程序还不熟悉，以及原定弃土场迟迟不能使用等原因，一度导致工程进展缓慢。但通过积极沟通，多方协调变通，终于将土石方工程拉入正轨。为加快工程进度，我们在实行交叉施工、流水作业、加班作业等方式，用60天时间，完成a1a2□共计16015余平方米的施工建设，并于6月6日举行了a1封顶仪式，利用项目进度，树立良好的企业形象。截止7月底，各项工程进度为：

a1完成主体建设，并将销售中心投入使用；3-5层的办公区域装修正在进行中，预计9月底可以投入使用；a2完成主体建设，剩余工程将于8月底前完成；a4a5开始女儿墙施工；a6a7开始基础施工。

3、建立招商网络，创造销售奇迹。

对于项目而言，招商是整个经营、管理体系中最重要、最核心的工作之一。自4月初销售团队正式组建以来，一直面临人员不足的情况。作为团队带领者，我一直希望能够建立一支素质过硬、经验丰富的销售团队，保障项目招商销售工作的顺利开展。但基于人力资源的限制因素，团队组建迟迟不能完成。但招商销售工作却不能停滞，为此，我们提出了“全员营销”的策略，通过培训让每一个都成为销售员，并将培训中表现突出，具备销售员潜质的员工，借调至销售部。

在招商工作上，我们提出了“招商品、招品牌、招品牌经营商户”三步曲思想。从商品业态分布开始，对本地品牌进行多次市调，将第一批客户锁定为本地品牌经营商户，实现榜样的带动力量，降低招商的成本付出。同时，通过到周边县市进行市调、发放项目宣传资料等方式，用外部市场挤压本地市场，营造积极、活跃、热销的招商氛围，推动招商工作有条不紊的进行。

截止目前为止：共实现招商154家，预定面积25020平方米，招商定金回款311.5万元，内部销售预定回款900余万元。

五、目前存在的问题和今后努力的方向

- 1、在董事长的带领下，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良好外部环境。
- 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，逐步建立现代企业管理制度，推动企业健康、有序、持续发展。

六、下半年具体工作事项

- 1、加强公司的综合计划管理，让每项工作事前计划、事中控制、事后总结。
- 2、注重财务与资金的管理，利用财务业务的特殊性，将公司财务权和业务权进行分离，让财务权监督业务权，建立透明的业务资金管理使用制度。
- 3、增加对工程成本造价、招标、采购的管理，减低成本，提高质量和加快进度。争取在12月底前将a区投入使用；如果b区

的用地面积不调整，春节前还要完成b区的施工建设，争取和a区一起投入使用。如二期用地指标不做变更，12月前，也将进行cd区的基础施工。

4、在工程建设上，还是坚持“一流企业做标准”的施工理念，做精品工程、做形象工程，通过工程质量，提升企业的信誉度。做到不出安全质量事故，文明施工。

5、加快招商进度，实现销售回款。预计在12月前完成ab区80%以上的招商入驻率，实现销售回款3亿元。

6、加强人力资源管理，做好团队建设，提高企业核心竞争力。

7、注重企业文化的建设。通过建立统一的行为模式和规范的工作流程，让员工形成统一的做事习惯和思维习惯，从而形成独特的企业文化。

8、增加企业内部有效沟通，提倡简单的人际关系，避免企业内耗。

9、注重制度与流程的建设，根据公司实际情况，制定相应的制度和流程，并固定下来，成为后续工作的系统和模式。

10、监督公司合同管理、档案管理和印章管理，增加员工保密意识。

总之，半年来，总结过去，在董事会的英明领导下，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，为公司下半年度的宏伟发展，早谋划、早打算、早运筹。我将加强对各项工作的学习和深入了解，与董事会成员一起，带领公司全体员工们积极深化企业改革，以促进公司健康长远的发展。同时，我将坚持宽容、理解、坚持的做人原则，平衡内外部关系，带领团队建立积极、健康、简单、阳光的人际

关系。

谢谢大家！

销售经理述职年终总结篇三

尊敬的各位领导：

在对前期工作的考核和总结的基础上，我认真对照，逐条检查，客观的评价自己的每一项工作和现实表现，在公司各级领导和同事们的真诚指点和帮助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项成绩，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够独立完成本职工作，现将今年的主要工作做以下几方面总结：

一、主要工作任务和业务完成情况

- 1、完成情况综述；
- 2、未完成情况分析并说明；
- 3、职业精神。

刚到房产时，我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房地产市场。作为销售部中的一员，我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。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，

提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验 and 失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力。第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

二、本期工作的改进情况

房地产市场的起伏动荡，公司于20____年与__公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合__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____月份的销售高潮奠定了基础。最后以__个月完成合同额__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。

20____年下旬公司与__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的场面。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，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我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，在收款的过程中我做到谨慎认真，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，我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。

总之，几个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

以上是我今年的述职报告。

述职人：_____

年月日

销售经理述职年终总结篇四

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，回顾这段时间的工作，一次次的感悟，述职报告也应跟上时间的脚步了。但是却发现不知道该写些什么，下面是小编收集整理销售经理个人年度述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

20__年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；首先要感谢谆谆教诲的领导,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。20__年,我负责连、徐、宿地区的销售工作,该地区全年销售__万元,完成全年指标1__%,比去年同期增加了__万元增长率为__%。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,20__年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20__年底只有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。20__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20__年增加了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。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

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20__年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸20__年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20__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，20__年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。20__年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。

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

述职人：

日期：

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

我被任命__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起。首先根据现场日常管理，人员数量进行合理的分工和安排，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。在工作中有不足之处，所以每一天都在创新、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特别注意的。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，对自己也有了必须的认知。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。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年x月x日

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫__，是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位是经营部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，

意料之中是我相信自己的优势。正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自己勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年，对全省的水泥行业有了一定的认识，我省现有水泥企业237户，年生产能力为2693万吨，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来，随着水泥市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

基于上述思考，假如我能担任经营部经理，我的设想是：转变一个观念、培养二个意识、实现三个目标。具体来说：

一是转变营销观念。目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导向的现代营销观念势在必行。

二是培养大局意识和法律意识。一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤其是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。所以，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是：

- 1、 建构营销网络。在做好昆明水泥市场的同时，营销网络向地州辐射。以新中标的水麻路、平锁路、永武路等公路建

设为切入点，分别设立滇东北片区和滇南片区办事处，以溪洛渡、问家坝、小湾电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施兼并、收购地州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。

2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。

3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

最后，以一幅对联来结束我的演讲，上联是“胜可喜，宠辱不惊看花开。”下联是“败无悔，去留无意随云卷”，横批是“继续工作”。

述职人：

20__年__月__日

尊敬的领导：

至今我已在公司整整工作了一年的时间，也让我在公司从任职销售助理成长为如今成熟的、有自信的销售经理。这一年里，在领导们的关心及支持下，还有同事们的帮助和配合下，才有了今天的我，以下是我的述职报告。

一、销售经理职责与管理能力

管理销售活动，促使完成销售目标。领导执行销售过程中顾客满意度的标准。管理所有展厅环境及其活动。要致力于销售部的盈利。主要监督销售部全体职员。销售经理应有的心态就是：从“被管”到“管人”。从顶尖的销售员到未顶尖的干部。我们要做到：执行、监督、辅导、分析、改善等基本原则。展厅外地面的整洁，客户停车区有足够的车位，所有户外标识保持清洁并处于完好状态。展厅内入口处地垫清洁并处于完好状态，展厅地面保持清洁，展厅内外墙面及玻璃的清洁，音响的音量要适度，避免造成不舒适的感觉。

工作时间内，所有销售部的人员，都必须着__规定的制服，佩戴工牌及__标志，保持仪容仪表的整洁。所有的销售员行为举止必须要表现出专业化。所有的销售员不得在展厅内抽烟，吃零食等。若有发现此习惯重罚。在前台接待时，所有人员都必须主动喊“欢迎光临”！无论是正副班组，接待前台一定要保持两位以上的销售接待人员，同时接待台要保持整洁，并且销售人员不能聚集在前台聊天或与做工作无关的事。

将不要的东西立即处理。功能性的放置原则，产生良好的工作环境与工作效率。找出脏乱的根源并彻底清除，已建立清洁干净的工作环境。建立“目视管理系统”维持有效的工作环境。一定要培养成良好的工作环境。作为销售经理，我能够认真执行职责，团结带领销售部全体人员。在总体的工作思路指引下，在销售部各位经理的正确领导下，我会积极进取、扎实地工作，努力去完成公司下达的计划目标任务。

二、工作的团结与配合

一个人的力量是微不足道的，要想在工作上取得最好成绩，就必须成为一个整体，才能开展工作的新局面。在工作上，我会努力支持及配合其他各部门的工作，为其他同事的工作

创造良好的氛围和环境。相互尊重，相互配合，相互支持，相互关心，相互快乐。是我们公司的宗旨。

三、以身作则

公司的各项制度在不断完善，但是，更需要人去认真执行。各种制度、各种规定不能光说不执行。在实际工作中，员工看管理者。作为一名中层管理者，我深知自己的一言一行就是很多同事们行为的标尺。为此，在任何行动上，我会坚持“要求别人做到的，自己会首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

四、总结

我也清楚地知道我身上存在的缺点和不足的地方。我会在今后的工作中努力加以改正，努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导所有销售员把精力集中到本职工作上来，把心思凝聚到当做自己的事业，去努力的工作，来完成销售任务，促进公司发展做出自己应有的贡献，同时更希望大家对我今后的工作给予支持和配合。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年__月__日

今年以来，在省公司的正确领导下，我公司围绕年初缪总在全省保险工作会议上提出的“江西国寿在全国不求最大但求最好，在江西既做最大又做最好”的指示精神，紧扣“富我员工，强我国寿”的主题，以提高公司创费创利能力为核心，

积极做大中介、做强个险、做实短险、做细网点，取得了令人瞩目的成绩。下面我就本人近一年来所分管的工作向省公司党委、总经理室作如下述职：

今年，在市公司总经理室的正确领导下，在全市个险战线全体同仁的共同努力下，我司个险业务克服了“3.7”特大交通事故和“11.26”地震带来的重重困难，取得了不俗的业绩，截止到11月30日，累计完成新单期交7156万元，其中十年期交2212万元，折算后完成省公司下达年度目标的100.8%，成为全省两个完成全年期交任务的单位之一；风险型期交6866万元，排名全省第一；续期保费19169万元，续收率为91%。回顾近一年来的历程，我们主要做了以下工作：

一、及时推出企划，确保目标达成。

今年我公司个险业务完成较好，其中一个重要的原因是我们踩准了省公司的节拍，成功运作了一系列符合九江特色的个险企划案，为个险业务的整体推进起到了推波助澜的作用。

去年末，我们针对全市人力下滑的现状，及时推出了为期20天的《金鸡报晓迎新员》增员企划案，全市新增人力1100余人，并在今年元旦前完成了全部的上岗培训，确保了今年“开门红”的有生力量。

由于有了人力上的保证，我们在今年一季度提出了“个险队伍做期交不做趸交、以期交目标补趸交任务”的口号，推出了《领袖故里探风水，婺源乡村觅灵光；昆明大理观春色，蝴蝶泉边赏金花》的“20__年庆新春个险业务竞赛企划案”，借助保险存折、春联、福字、《同一首歌——走进中国人寿大型歌会》vcd光碟及第四套人民币珍藏版等辅助工具来提升业务员的拜访量和客户的购买欲，以迅雷不及掩耳之势实现新单期交保费3155万元，完成省公司下达计划的2200万元的143.4%，顺利实现了以期交补趸交的目标；二季度，我们又配合市公司新大楼乔迁之喜，推出了《策马扬鞭自奋蹄，

再创期交新佳绩》和《统一着装大行动》系列企划，上下联动，全员呼应，以服务促销售，单季实现风险型新单期交1823万元，有39位销售精英的像片上了明星榜，为全市营销伙伴发放了3000余件雅戈尔衬衣；针对三季度天气炎热，业务员拜访量普遍下降的现状，推出了《南下桂林畅游天下美景，北上京城饱览都市风光》“八、九联动”个险业务企划案，成功地实现了业务发展的淡季不淡；10-11月份，为向全年目标发起冲刺，又推出了《井冈胜地观赏奇峰飞瀑雄姿，革命摇篮探求打造队伍真经》井冈山高峰会业务推动企划案，使得我市提前40天完成省公司下达全年的新单期交任务。

为确保各阶段企划案目标达成，我们还通过及时交流信息、召开现场推动会、爱心激励会和参与基层单位主管会、早会等手段进行追踪和落实，及时树立典型，推广先进经验。通过上述成功的企划，充分调动了各单位及全体员工业务发展的积极性，为我公司顺利完成省公司分配给九江各个阶段的考核任务做出了积极的贡献。

二、实行全员参赛，激发员工热情。

今年省公司连续举办多次全省各营业单位擂台赛，市公司也先后组织各营业单位、分部、处、分处、农村营销服务部进行擂台挑战赛，由于总经理室重视，个险部、网点部及时传递信息，全体参赛单位和个人发扬“有奖必拿，有一必争，有冠必夺”的精神，顽强拼搏，取得了优异成绩。永修、武宁、德安、修水、浔办、营销部等单位先后勇夺省、市各次城区和农村网点擂台赛各自擂台第一名，多次受到省公司的表扬；营业部一分部、瑞昌康祥分部、修水一分部、二分部、湖口钟山分部、德安邹桥、聂桥、星子华林、武宁城郊等也多次夺得擂台赛的榜首位置。

通过系列擂台赛的成功运作，进一步激发了广大营销伙伴的参赛激情和高昂斗志，团队的凝聚力和战斗力明显增强，直接带动了个险、网点业绩的节节攀升，险种结构也得到了有

效调整，营销员的月均佣金收入在全省系统也名列前茅。

三、提升队伍素质，增强发展后劲。

为了促进营销员队伍整体素质的提升，我们不断地加强队伍建设。一是加强增员工作，为了及时给团队注入新鲜血液，保持业务员高昂的斗志，我们不断组织开展形式多样的增员活动。在去年12月份“增员企划案”活动中，仅20天时间，全市新增员1100余人，累计新增员达1505人，目前人力达3147人；二是加强代理人资格考试工作，1—11月，全市共组织了4次代理人资格考试，参考人数为875人，通过人数455人，通过率为52%，使我市个人代理人持证人数已超2100余人，持证率达71%；三是继续抓好代理人培训工作，按照“协同组织培训，服务业务发展”的定位，今年公司在“教育培训系统化、讲师管理制度化和组织架构网状化”等三个方面做出有益尝试，初步形成了以新员工培训为主，层级培训为辅，集中培训与职场培训互动的培训系统。培训中，注重学员的跟踪与教学的反馈，建立讲师梯队，全市目前拥有专兼职讲师43人，我们还有意识将培训融入营业单位经营活动中，如将“新员工高峰会”融入到新员工培训班。

“增员意愿启动”融入组经理培训班，实现了培训与业务推动的有机结合。为进一步加强团队建设，提高团队自我管理水平，我们一方面组织全市范围内有针对性的培训工作，今年共组织新员工培训、组经理晋升培训、分处、处经理提升班、讲师研讨班、农村营销服务部经理及农村骨干销售精英研修班共19期，参训人数达2671人次；另一方面，为节省基层营业单位费用，我们还组织部分讲师开展送培训下乡工作，在自己的营销职场为业务员授课，下课后进行实战演练，真正做到了学以致用。今年由市公司为基层单位举办的县支公司衔接培训班共11期，培训人数达1361人次。

四、创新行销方式，改良产品说明会。

今年一季度，市公司审时度势，开拓思路，在全市特别是市区统一运作产品说明会，对产品说明会进行统一步署，统一包装，统一流程，统一安排，对主持人、专家、场地布置、奖品设置、会议流程、礼仪服务和后勤保障进行重新设计包装，在全省率先启用第四套人民币珍藏版产品销售的“敲门砖”，先后为市区各单位及部分县支公司运作16场，取得了比较好的效果。今年全市共举办各类产品说明会、客户联谊会、客户恳谈会共54场，邀请准客户3383人，意向性签约期交保费1197万元，均场22.2万元。

五、完善《基本法》，实行规范管理。

为了进一步调动个人代理人的积极性，科学、规划地管理好代理人队伍，从而有效面对日益激烈的市场竞争，今年年初，我们围绕总颁《基本法》的相关内容，为鼓励分职场经营，激励中、高职级主管发展队伍、自我发展、自我管理，扶持农村网点的队伍建设，我们今年完善了《分职场经理补充管理办法》、制订了《处、分处经理补充管理办法》、重新修订了《农村营销服务部管理办法》，对各职级团队和农村网点的有效人力、业绩、十年期交占比、出勤率、举绩率进行考核追踪，并与其待遇、福利进行挂钩，大大调动了各职级主管和网点经理的工作积极性和主观能动性。到目前为止，全市共分设18个分职场经营的分部，今年共实现新单期交保费2500万元，还同时拥有27位处经理、97位分处经理和82位农村营销服务部经理。

六、开拓农村市场，挖掘网点潜力。

按照“全力支持拓展农村市场”的策略，20__年，我们完成了农村网点的布点工作，网络建设初见规模，20__年我们完成了网点队伍的整合工作，网点布局更趋合理。今年则是围绕“提升人员素质、提升销售技能、提升服务品质、提升人均产能和提升员工收入”等“五个提升”的基本思路开展工作。一是狠抓教育培训和网点建设。今年市县两级公司共培训网

点业务员1367人次，基本实现了全员轮训一次的目标；同时为43个农村营销服务部添置了彩电、vcd等电教设备，还调整更新了部分职场和桌椅。二是树立典型服务部，培训网点销售明星，今年共涌现出德安邹桥、武宁城郊及澧溪这样的100万服务部3个、40万服务部24个，10万销售明星48人、5万销售明星103人。三是提高人均产能和举绩率，稳定网点队伍。目前全市共有农村营销服务部82个，网点人力1032人，年人均产能提高3041元，举绩率提高11.8个百分点。四是在武宁县进行的“驻村保险员”试点工作初见成效，该县已有40个行政村有了我们的保险员。公司还计划用3-5年的时间在我市实现“乡乡有点、村村有人”的目标。到11月底，全市农村网点共实现新单期交保费2340万元，其中十年期交占比43%，非学平险意外险保费348万元，完成省公司下达目标的110.6%，使农村网点真正成为我市业务发展新的增长点。

在取得成绩的同时，我们在个险业务发展与管理上也存在一些问题与不足，主要表现在：

- 1、全力发展业务时，偏重于完成上级公司下达的考核目标，忽视了一些队伍基础建设和管理方面的问题，如业务员的出勤率不高，活动管理抓得不细等等。
- 2、新员入司时把关不严，素质参差不齐。
- 3、教育培训重培训、轻训练，培训内容有时针对性不强，而针对个险网点管理干部的培训也不够。
- 4、新单期交险种结构和年期不尽合理，10年期以上期交占比仅为30%多。

20__年即将过去，新的一年又将来临，新起点，新征程，新气象，新发展，我将在省公司的正确领导下，树立，以“双成”理念为核心，发扬“团结、创新、拼搏、奉献、务实”的企业精神，居安思危，永无句号，与时代同进步，与公司

共命运，团结拼搏，奋勇争先，再攀新高峰，确保实现20__年“开门红”。

销售经理述职年终总结篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

你们好！

我于xx年3月27日加入公司销售部，并于xx年4月1日被任命销售部销售经理，和公司一起度过了3个月的光阴，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

销售部主要是与各运营商、合作单位关系维护、工作交流、人员沟通、根据业务发展需求，积极拓展新业务领域为主、协助公司其他部门做好业务支撑为辅助来开展工作。前期通过我获得的每一个任务、每一次沟通，都让我获得了宝贵的经验。为和客户建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为客户服务，是以帮助客户为主，本着“坚毅诚信创新激情责任”的原则来开展工作。在工作完成的情况下，不仅要满足客户的需求，也要得到我们应得的利益。而且通过我们的产品、我们的服务、我们得热情，赢得客户的信任。取得下次合作的机会。就像公推直选前后，我担任世纪城公推直选炒作小组组长，组员将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是信息速递化还是信息质量、数量，依然能够坚持用心、用脑去做。xx年7月-12月的工作及任务已经确定。所有的计划都已经开始运作，我一直都坚持如果遇见问题，能解决的问题带着解决方案上报部门，不能解决的问题以最短的时间上报部门商议解决。

在下半年的工作中，我将以“想象力、创造力、亮剑精神”

为中心，做到充分利用业余时间，无论是在维护客户关系方面，还是在销售策略方面，采取多样化，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让自己找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。让自己的能力、素质都有提升，锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

我相信拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最重要。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。通过这段时间的工作，我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然会发展壮大的一种趋势。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我个人的全部力量。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。崭新的明天，崭新的祝福，崭新的期待！

销售经理述职年终总结篇六

不知不觉20xx年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位20xx年项目业绩20xx年工作小结元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作；3.4.5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对锦绣江南的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，6.7月份锦绣江南分别举办了“南昌县小学生书画比赛”和“南昌县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高中磊房产的美誉度，充实锦绣江南的文化内涵，当然最终

目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

20xx年工作中存在的问题：

1、锦绣江南一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；

3、年底的代理费拖欠情况严重；

4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位；

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。20xx年工作计划新年的确有新的气象，公司在莲塘的商业项目——星云娱乐城，正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师杨华；这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

20xx年工作计划：

1、希望锦绣江南能顺利收盘并结清账目。

2、收集星云娱乐城的数据，为星云娱乐城培训销售人员，在新年期间做好星云娱乐城的客户积累、分析工作。

3、参与项目策划，在星云娱乐城这个项目打个漂亮的翻身仗。

4、争取能在今年通过经纪人执业资格考试。

销售经理述职年终总结篇七

尊敬的各位领导，各位同事：

今天，我怀着十分激动的心情参加这次竞选演讲。首先请允许我向各位领导，各位同事表示衷心的感谢！感谢你们给了我这次展示自我和施展能力的机会！我将珍惜这次锻炼提高的机会，勇敢地走上讲台，接受大家的检验和评议。

我叫韩xx今年26岁[]20xx年10月1日有幸来到我们公司从事二手房销售工作至今，刚下分行时我很荣幸的分到了万科豪宅分行，在王玉华经理旗下做一名普通的经纪人，万科是我对龙宸地产的第一印象，整齐的服装，整体的素质，每人一台电脑，每人一部电话，当时我眼前一亮有一种回到家的感觉，我在心里下定决心一定要在这家公司找到真正的自己做好的自己，我第一个月向王经理保证的目标是一万元的保底任务，记得当时我姐问我：以前你做过定一万的目标是不是太少了？我的回答是我这个月最大的目标就是转正，由于我以前就在二道经开附近呆过，所以做的还是很顺利的，第一个月我完成了1xxxxxxx元的业绩，完成了自己月初时一个小小的承诺，在万科的时间很值得我去回忆和珍惜，但只有短短的一个多月我就被调配到了中海分行，经理也由王姐换成了邱日林同志，我当时的心情很糟糕，因为在我心里还没有过够在万科的点点滴滴，经过不断的反思我的心态终于调整过来了，中海在我心里一直都是一个海一样的大市场，我非常的熟悉这里的一切，因为我的母校就在距离公司100不到的地方，所以我很快的就适应了中海的工作生活。

第二个月我们队整体都报了业绩我们相对来讲老一点的员工每个人报了3万元的保底任务，记得我们刚报完业绩时邱日林同志曾开玩笑似的对我们说是不是都想钱想疯了，但那一瞬间我却在每个人眼里看到了那样坚定的一种信念，经过我们的不断努力和每天的.疯狂待看，月终我们的收获是我以4万九千多的业绩拿下了月冠，任柏炫以3万多的业绩取得了第三，

月会的时候我们举杯共庆，我们潸然泪下，第三个月我给邱日林报的任务是两万当月完成9千很遗憾，月末时我很荣幸的被龙总提升为中海二组经理，在做经理的第一个月我们组别做了7万多的业绩，虽然没有完成公司下达的任务，但我们相信自己已经努力了，两个月的经理生涯让我对我的团队充满了信心，看到了希望，我现在就是要不断的证明我自己可以，我的团队更加可以；假如我一不小心竞聘成功：我会利用最短的时间不断的丰富自己的能力，让自己成为一个真正适合带领团队的优秀管理者，以身作则做好每一个细节起到带头作用，严格要求自己让员工发自内心的信服我，关心身边的每一位员工让他们深知我一直和他们在一起，新人是最需要我们照顾和关心的人，我会认真的向他们讲解关于二手房的一切相关知识，自己接到客户手把手交给新同事，争取在最短的时间内让他们能转正，可以独立做单，往往新人刚入职时都是干劲十足，他们会因工作的条理性而觉得充实，我会尽心尽力的指导他们工作的每一步，让他们早日成为一个有能力的经纪人，新人的忙碌冲劲很影响那些死猪不怕开水烫的老员工，他们会因为新人的好成绩而惭愧，会从新提起高昂的战斗力和战斗力，一步一个脚印的走下去我相信通过大家的努力成功其实很容易！

假如我竞聘失败了：我会通过这起竞聘从新的认识自己，认真的思考问题到底出现哪里，找到自己身上的不足，对症下药，服从领导的一切安排，踏踏实实做事，不断的提升自己，用自己的努力取得最大的成果！

各位领导，各位同事我竞聘这一岗位的优势有如下几点：

最后请公司领导综合我我这半年来的工作表现和销售业绩给我本人做出客观，正确的评定。

销售经理述职年终总结篇八

尊敬的各位领导：

您好！

在对前期工作的考核和总结的基础上，我认真对照，逐条检查，客观的评价自己的每一项工作和现实表现，在公司各级领导和同事们的真诚指点和帮助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项成绩，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够独立完成本职工作，现将今年的主要工作做以下几方面总结：

- 1、完成情况综述。
- 2、未完成情况分析并说明。
- 3、职业精神。

刚到房产时，我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房地产市场。作为销售部中的一员，我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。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建

议和帮助，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力。第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

房地产市场的起伏动荡，公司于20xx年与公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合公司的员工，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xx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。

20xx年下旬公司与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，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我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，在收款的过程中我做到谨慎认真，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，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊

端并及时改善。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。

总之，几个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

以上是我今年的述职报告。

销售经理述职年终总结篇九

随着社会一步步向前发展，报告与我们的生活紧密相连，还是各种的事情报告根据用途的不同也有着不同的类型。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编收集整理的工作述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

一、20__年市场情况

1、市场基本概况：

湘北四个地级市中，常德已有固定经销商，岳阳各县市虽然也有经销商群体，但目前除平江之外其他地方基本处于业务停滞状态；益阳市场龚总还处于初期阶段，没有正式开始项目；张家界目前没有合作伙伴。

2、主要完成的工作事项：

(1)主要开拓湘北市场。在原有经销商网络上已经确定了李友军、艾立新、罗正平等合作伙伴，在开拓过程中，认识到湘北车库门市场主要以岳阳和常德为大头。

(2)维护已有经销商网络。包括公司产品知识传达、技术指导，其中技术指导让我在技术上有了很大的提高。

二、湖北各个地级市计划任务：

1、3个地级市平均每月必须保证50套以上的散单任务量。

在考虑到每个地级市市场的环境情况时，肯定有参差不齐，所以我在优势地区一定加大力度争取最大化的销售量。

2、湘北市场的进一步扩展。在20__年中在湘北市场中我觉得工作还远远没有做够，总体分为三种情况：

(1)空白市场。张家界地区、桃源，张家界一定还得从新寻找有价值的经销商，桃源有亚新这一强劲对手，我的策略是放弃散单，直接操作工程单的方法。

(2)有些经销商群体业务处于停滞状态。岳阳、华容、湘阴、石门，岳阳、石门、湘阴我想以强化公司产品质量为主，继续做好沟通工作，华容采取继续扶持等，希望通过针对性的措施来为明年更好的拓展客户群。

3、工程单。

工程单是体现一个公司的品牌影响力，综合产品实力的一个重要指标，在20__年中的另外一个重拳就是工程单。在工程单信息收集中，得加大对市场的认识，对市场的信息了如指掌，所以在走市场时一定的细致，不放过一个可能的机会。

三、工作中的问题和个人建议：

1、个人工作中的问题

接触车库门销售工作一年时间里，我取得了一些进步，但这还是远远不够的，还得继续向黄总和其他同仁学习，不断鞭策自己。

(1) 跟各位经销商沟通不够，市场对产品的要求反应不及时。

(2) 在工程单公关经验还不足，这点以后多向黄总和刘经理学习。

(3) 服务意识还要加强。

2、个人建议

(1) 强化公司产品：通过产品质量的提高，增强我们在营销中的筹码。

(2) 团队建设：在长沙建立项目部，适当扩充一下售后和技术指导人员。

(3) 方格门板的库存问题。

(4) 公司新型高配产品的定位。

希望在20__年中我公司上下齐心，拿出120%的努力，期待丰硕的果实！

尊敬的各位领导，各位同事：

大家上午好！

众所周知，销售部对于任何一家饲料企业来说，都是核心部门，公司其他的部门的工作都是围绕销售部来展开，因此，作为一名销售经理，责任重于泰山。下面，我就自__年4月8日至今，我出任某某饲料公司销售经理以来的工作开始述职。

作为销售部经理，首先要明确职责，以下是我对销售部经理这个职务的理解：

职责阐述：

1. 依据公司管理制度，制订销售部管理细则，全面计划和安

排本部门工作。

2. 管辖本部门内与其他部门之间的合作关系。
3. 主持制定销售策略及政策，协助业务执行人员顺利拓展客户并进行客户管理。
4. 主持制定完善的销售管理制度，严格奖惩措施。
5. 评定部门内工作人员的资信及业绩表现，并负责内部人员调配。
6. 货款回收管理。
7. 促销计划执行管理。
8. 审定并组建销售分部。
9. 制定销售费用预算，并进行费用使用管理。
10. 制定部门员工培训计划、培养销售管理人员，为公司储备人才。
11. 对部门工作过程、效率及业绩进行支持、服务、监控、评估、激励，并不断改进和提升。

近段时期，销售部在经历了一个人员小波动后，在宋总的正确指导下，撤某某区，某某区，集中人员，有针对性对某某市场开展了市场网络建设、优势产品推广、活动拉动市场等一系列工作，取得了可喜的成绩。现将三个月来，我对销售部阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对销售部下一步工作的开展提几点看法。

销售数据表明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

那么，以下对这几个个月的工作做一个小结。

一、培养并建立了一支熟悉市场运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，销售部员工共112人，其中销售人员96人，管理人员4人，后勤人员12人。各人员初到公司时，行销经历参差不同，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运作的相关流程。

对销售人员，销售部按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为销售代表和地区经理两个层级，各层级之间分工协作，相互监督，既突出了工作的重点，又能及时防止市场随时出现的问题，体现出协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为公司尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是饲料行业市场精细化运作的生力军，是能够顺利启动市场并进行深度分销的人力资源保证，是能让公司逐步走向强的资本。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！

我代表公司感谢你们！

二、团队凝聚力的增强，团队作战能力的提高

1、新员工的逐步增加，随着公司市场活动和拉练的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长。

2、局部市场销售小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，工作中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓为公司开疆拓土。

3、由于大家来自五湖四海，初到公司的那种小思想，小意识还是存在的，但是随着逐步的溶入团队，小思想，小意识也在逐渐消退，大家只有一个目标：尽我所能，让公司强起来！

三、敢于摸索，胆尝试，不断改进新的营销模式，并且程序化

1、大家来自于不同的企业，固有的营销理念在个人的脑海中根深蒂固，行情疲软，做市场只体现了一个字：难！在这样的情况下，销售部在宋总的力支持下，营销模式尝试改革，通过几次市场活动的拉动，总结出宝贵的经验，摸索出了一套集开发新客户，维护老客户，市场造势于一体的全新拓展思路，取得了另整个销售部甚至整个公司振奋的骄人战绩。

2、实证的出台——目标经销商的力拜访——市场造势——邀请目标经销商参加活动——活动开展——开发出了目标经销商、维护了老客户、市场知名度提高、市场占有率提高、周边影响加。

3、一系列的成功，离不开销售部全体员工的努力，不断改进新的营销模式，使竞争对手无法模仿，让我们在市场上所向披靡！众人捧柴火焰高！

四、有法可依、有法必依、执法必严、违法必究

随着工作进程的不断深入，我们已经初步地建立了一套适合于公司行销队伍及销售规划的管理办法，各项办法正在试运行之中，我们会不断更新，逐步完善。

首先，销售部将出台《销售人员考核办法》，对不同级别的销售人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次，销售部将出台《销售部业务管理办法》，该办法在对

销售部进行定位的基础上，进一步对订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准。奖惩分明，销售部还将将出台《销售部奖惩条例》，争取在以后的工作中，做到“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重销售人员的意见，以市场需求为导向，地提高了工作效率。

制度是标准，执行力是保障！

力德船已经起航，为了它的安全，力德人行动起来！

虽然以上看似不错，但所存在的问题也不得摆在桌面上，这是也是我的严重失职。

五、“3个无”的问题有待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1. 无透明的过程

虽然销售部已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，销售人员没有形成按时汇报的习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，销售部不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果打折扣。

2. 无互动的沟通

销售部是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。销售部需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线

状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

3. 无开放的心态

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

4. 无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展，需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

六、6条建议仅供参考

1. 重塑销售部的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

2. 坚定不移的用我们自己的方式来做市场

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广，门店销售，赶集宣传，会议营销正在逐步形成我们营销中的固有模式。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3. 原则不能动，销售人员不能充当送货员

销售人员主动出击，培养客户订货计划，以客户需求为导向，按需供货。但是由于销售人员与客户沟通不够，或者沟通不到位，经常对新老客户采取货到付款，往往第二天只能等货，送货，收款，甚至还充当搬运，为提高工作效率；降低货款风险；希望大家在以后的工作中，在适当的时候坚持原则。

4、经销商产品流量流向的控制

很多销售人员往往注意的是经销商的买卖情况，究竟产品卖到哪去了，为什么卖不动不去追踪，不去思考，所以，今后的工作中，销售部会出相对的表格，来协助销售人员加强对经销商产品流量流向的控制，从而保障我们销售计划的准确度。

5、开发新客户的意识一定要上一个台阶

某些市场，随着老客户越来越多，销售人员明显感觉维护不过来，根本就没有开新客户的想法，一个市场，想到达到一个预期销量，网络的建立是重中之重，只要该市场网络还没理想化布局，就一定要有建立健全网络的思想，不断的开发新客户。

6、目标达成率的提高

这几个月，没有一个月能完成预定销售目标，首先是我的失

职，以后在制定销售目标的时候，一定会和大家多沟通，但是，和大家沟通后，所定的销售目标一定要完成，否则，从销售代表到地区经理到销售经理，连带罚款。

七、总结

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验“。

我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放营销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，销售部的努力定能成为吸引更多的经销商来经营我们的产品、更多的养殖户来使用我们的产品！我们一定能在目前疲软的行业里建功立业！

我们现在的确困难，但我们决不贫穷，因为我们有可以预见的未来！

谢谢！

一、动态客户档案设计

每个公司都会设计一份客户档案表，可是有不少的公司在他们看来，客户档案只是客户信息的备忘本。所以栏目设置得越多越好。基于这种思想，他们设计出来的客户档案就十分详细，有很多甚至把客户的一些不着边际的信息都设计进去了。然而这种设计就不可能支持后面的管理工作了。因为，第一信息太多太杂很不利于操作。我们经常看到不少的业务

员的客户档案上其实是一片空白。其次这样设计出来的客户档案必须篇幅很大，往往是一张大表格。所以不便于保存管理。

动态客户档案设计强调客户档案是为销售实践服务的。业务员在拜访客户前是必须要事先翻查客户的相关信息，以便为拜访时供给话题等方面的支持。同时业务员在结束拜访以后需要对本次拜访进行简单的备忘记录。这些必须记在业务员所持有的客户档案上，以便为下一次拜访供给备忘，同时也为自我合理分配拜访时间频率供给依据。研究到以上因素，所以业务员所持有的客户档案必须是篇幅短小，便于携带。如果设计成卡片。其次业务员所持有档案卡必须留有每次拜访纪要的记录空间，所以业务员持有的客户档案表更趋于反映拜访过程。

同时，销售部也必须配套设计一份客户档案。这份档案主要是用于制定销售工作计划任务，进行客户维护和销售控制等。所以越详细越好，对篇幅要求不高，只要便于存放翻查即可。另外这份表格必须反映客户的订购记录，以便进行客户购买习惯及重复购买方面的分析。所以销售部保存的这份档案表更趋于反映拜访结果。

这样，两份表格一大一小，一份反映拜访过程，一份反映拜访结果。这种设计就为以后的相关销售管理工作供给了支持。此刻很多企业都实现了信息化，这又大大的简化了工作量。

二、动态客户档案的填制

1、客户档案的编号应体现一种规律性，从编号上就应当能够立刻反映一些初步客户信息如性别、地域或级别等，另外要求档案要按一固定的标准归类，如地域、级别、性别等。同时在封面上写有目录备查。

2、对客户档案的资料更新，修改等明确规定。一般来说，需

要专门制订相应的管理制度。在每次业务员回公司参加例会期间统一安排更新。经理应对整个过程实行监督控制。对于业务员填满须更换的老档案卡及时回收，分析，并附在档案表上。

三、基于客户档案进行的销售管理

1、制定销售任务、辅任务。

我们都明白，制定销售任务一般是依据市场潜力，占有率、增长率等指标制定出来的。然而这样制定出来的总销售目标是一个宏观抽象的数字。对于业务员来说，其实际指导意义不大，能否完成，业务员心里没数。这样即使是任务分解也只是一个经验抽象的数据。同时，也不利于考核。

可是，如果我们在制定任务时同时参考客户档案，分析各客户的需求潜力，研究客户的重复购买情景，针对具体的客户制定销售任务，这样就具体得多。这样制定出来的是一个任务清单，清楚明了。对于业务代表来说，实实在在具体多了。考核时也十分简单，如果某一项没有完成还能够制定相应的补救措施。

2、根据客户档案进行业务员行为管理

我们都明白业务员的行为管理一向是一个令人头痛的问题，许多经梦想出了各种手段花样，试图控制业务员的行为。却总是不尽如人意。其实我们能够根据客户档案来实现这一点。

我前面讲了业务员所携带的档案卡上，除了客户的基本信息外。还专门设计了拜访纪要，如果档案卡两面都用的话，一般能够设计七到十栏。每拜访一次填一栏，那么七到十次能够用完一张卡。这样我们就能够经过档案卡获知业务员对某一客户的回访次数，日拜访客户数，新增客户数等。结果是行为的函数，对于业务员来说，一般的情景下回访次数多

了，业绩自然就多。

销售经理应在每月底的总结会上公布每人下月的客户回访任务、日平均拜访客户数及新客户开发任务，这些都能够根据客户档案来制定。根据20__法则，我想控制住了这一点，那么业务员的行为管理应当是有效的。

时光飞逝，一眨眼20__年的销售工作即将结尾。非常荣幸能和大家一起探讨工作，总结经验，以下是我的述职报告，请大家评议。

我是__客户经理__，负责客户__食品，走过20__年，市场风云变幻，受金融危机影响，__我公司销售重点乡镇，__镇受到严重的挑战，由于外来人口流失，曾经公司的形象街之一__三路生意萧条，原叶榭分销和国际食品城分销严重跟不上我公司的脚步，对我__销售造成很大压力，但在朱经理的帮助和指导下，我们积极创新营销，营造消费热点，努力优化环境和服务，不但没有被困难和压力击垮，而且还取得了不错的业绩。

总结一年来取得的成绩，主要有四方面内容，这四方面内容都围绕着“调整，提升，发展”和服务营销来展开的工作。

1. 去年__有2个经销商，全年销售__万，经过公司调整关掉1个经销商，安排我负责__言凡食品协助做好整个__，在公司领导的正确方针指导下截止11月已经完成__万，同比增长1.76%，12月预计销售最低219000元-400000万，在非常困难的情况下能取得这个成绩，跟公司领导正确的方针是分不开的。

2. 分销架构与管控上：

我把__分为4个区域，__为一个分销负责，__3镇，__为一个分销负责，__老城区，__为一个分销负责，车__由经销商直

接负责。以前整个__的二批由经销送货，分销只负责终端的配送，分销积极性不高，很少整车从公司发货，经过市场走访和侧面了解分销商的心态，做出了调整，说服经销商分销区域二批由所在区域的分销直接管控，__内部市场，经销和分销之间不得窜货，每个分销商必须缴纳1万窜货保证金，严防窜货，让他们脚踏实地的做好自己市场。

原食品城分销资金及思路跟不上公司要求与步伐，原叶榭分销只重视特通及批发，做竞品，终端送货不及时，__终端一塌糊涂，造成终端无法养活业务员，只有和其正其他品项空白，终端对我公司形象及为不好，经过大的调整，于今年5月底6月初淘汰了这2名分销商，新开了2名分销商，根据市场实际情况，给每个分销制定销售任务，然后分解到每季度，在分解到每月，让分销有目标的而不是盲目的销售，我把分销商当成经销商一样培养，让分销感觉自己就是经销商，协助分销商把达利园品牌当成自己的生意来做，也让他们的积极性很高涨全部实现整车从公司发货。

经过区域调整和任务分配，我给老城区分销__分销配置3名业代，任务__万，截止现在完成__万同比增长50万，__分销配置2名业代，任务__万，完成__万同比增长30万，食品城分销配置2名业代，__万任务，完成__万同比增长50万，从数据上看，分销做的很不错，其主要增长600和其正，及其他副产品也增长不少，就订货会就600和其正就定了x万件__万元的销售业绩，这也是公司的正确指导方针。

但还存在不足，如：

1. 分销很多资金跟不上，在很多情况下都要总经销承担。
2. 每次促销活动的售后服务不到位，如：产品不齐全，配送不能及时到位，影响分销和终端的积极性。
3. 区域内的小终端没有完全辐射进去，进货的只有大的'零售

商及销量好点的店。

4. 由于价格原因及同内竞品的竞争，有的二批商和终端店在销售过程中不积极主力推销我公司产品。

5. 有的终端进货多或者动销不好产生了月份老的日期，我们没能及时处理，导致在终端产生过期现象。

6. 在区域内开发新网点方面，不到位，如，小排档，沙县小吃，餐饮方面开发太少，他们在某些时段的销量还是不小的。

结合以上20__年的不足之处，在明年的工作中一定把他们全部纠正过来，让业绩达到另一个高峰。

渠道是每个公司都想做好的一条重要通道，得渠道者得天下，渠道是由分销，二批和终端店组成的，所以我们要做好渠道，就要把他们每一层的关系搞好，让他们有一个良好的发展趋势，分销作为我们公司的一个重要销售环节，起到承上启下的作用：

1. 明年再给分销制定1年的销售任务，要比今年分得更细一点，分解到每个品项上。

2. 终端也是最重要的一个环节，因为最终产品的消化还是在终端，所以要求经销和分销特别是在旺季的时候，业代的订单或者终端店叫的货，一定要随叫随到，至少在24小时内能到，保证终端货源充足不断货，否则不但丧失销售时间，也有可能致终端在下次叫竞品。

3. 就是今年资金不足的分销在明年一定要让分销保障资金充裕和仓储能力，现在都是整车发货，如果资金和仓储不具备，很容易造成阻碍公司的销量。

今年资金和仓储都较好的分销商，在明年更加控制他，好好

利用这些资源为我们做市场，不让他们有机会为竞品公司效力，分销商追求的利润空间，比如今年我给分销制定的销售任务，如季度返利，年终返利一样，完成有百分之0.5，另外，我们公司和其正等销量也比较好，每件利润也是相当可观，而且公司还在不断推出新品来充实市场占有率，如这月刚出的250ml利乐包花生牛奶，刚到货第二天就业代出库就400多件x24规格的，也让他们有很大的希望与信心。

4终端店也就是铺市率一定要上去，因为我们掌握多少终端就掌握多少的量。

网点资料一定统计好，然后分类，夫妻老婆店多少家，小型超市多少家，大中型多少家以及特通点多少家。让业代在维护过程中，在把卖得好的几条街或者店选出来，我们重点维护，打造成形象街或者形象店，不管大店还是小店都极力争取的位置，生动化陈列，目前__市场有__街2条形象街，明年争取在增加2-3条形象街，每个月在做3-4场户外拉动，配合形象街及广宣品就能带动很好的宣传效果，特别是针对公司新品。

还有今年我发现终端很多店不在业务员手里拿货，因为有的二批比业务员发的要便宜1元，让业务员信心不足打击积极性，特别是区域差的乡镇，业务员很难留住人，造成终端无人维护的窘境，明年管控好经销和分销对二批的价格的严格管控，严格按照公司的价格执行，如和其正给分销__元，分销发给二批__元，二批发到终端__元，这样既保证不会影响业代点单，分销利润也还可以，如果哪家二批不按公司价格体系乱发货，直接停止供货以确保市场良性循环。

另外，针对旺销点和形象店做打堆或者整组货架陈列，让消费者一进超市就被我公司的产品吸引从而形成购买欲也就能带动动销，针对终端小店每月制定套餐，一次性压到位，强占终端小店资金和仓库，因为终端资金和仓库都有限，别的竞品就进不去，店老板只有极力推荐我公司产品，从而提高

销量。

5. 针对业务团队建设与管理的:

1) 针对区域差别和网点数, 划分区域, 保障每名业代都有足够的网点维护, 从而保障业代提成收入。

2) 业代每天早上8点30之前由经销或者分销电话报到, 下午拜访完最后一家店, 用店里电话给我报到下班, 从而保障业代在线路上有足够的时间拜访。

3) 要求业务员每天必须按照定岗定线拜访, 不管大小店不得跳点拜访, 每天必须填写日报表及市场问题, 防止业代跳点拜访, 也能及时处理市场问题。

4) 每天跟线1名业代, 检查市场铺市率及业代动手能力, 当天出库差的业代, 第二天查看业代日报表, 去当天线路实地查看, 了解真实情况, 如有市场问题, 电话给业代处理, 解决不了的到线路上去协助业代处理, 从而提升业代处理事情的能力。

5) 区域缺人时抓紧人员招聘到位, 每礼拜5给业代开会, 总结一周工作及不足, 一月最少一次业代技能培训, 不管是老业代还是新业代, 培训时, 实战演练, 按照平时拜访终端的步骤进行, 每名业代扮演店老板, 把遇到的问题在演练上提出来, 怎么去解决的, 不足之处, 我在给予指点, 让大家相互学习别人的优点, 使整个业务团队的业务能力在互相学习中不断提升。

6) 针对公司的各项动作, 如割箱, 地堆, 冰点等生动化陈列安排业代必须严格按照工作要求高效率完成公司交给的各项任务, 加强市场基础的建设, 争取把__市场建设成样板市场。

7) 要求业代严格控制终端临期品的及时调换货, 确保市场良

性循环。

8) 每月制定促销政策及团队出库奖励，带动业代的积极性，从而更好的维护好市场。

以上是我的报告，感谢公司各位领导对我们__市场的支持与帮助，也感谢公司能让我在这个平台上发挥自己的能力，虽然苦过，累过，回望这一年的成绩也颇为欣慰，所有的辛苦都是值得的，因为公司确实让我得到了很多经验，使我的业务能力有了长足进步。我争取明年把__市场上升到更高一个层次，争取明年__突破__万。

尊敬的各位领导、同事们：

自从__年1月3日__汽车销售服务有限公司开业之日起，我就融入了这个大家庭！

一开始我司销售部和售后部加起来共计不到__年时间，也让我在公司从任职销售助理成长为如今成熟的、有自信的销售主管。这两年里，在领导们的关心及支持下，还有同事们的帮助和配合下，才有了今天的我，所以我要衷心的说一声：谢谢！

能够参加今天的述职我倍感荣幸，同时更希望大家能给我一个站在更高起点向前迈进的机会。

一、销售主管职责与管理能力

(一)销售主管的职责

- 1、管理销售活动，促使完成销售目标。
- 2、领导执行销售过程中顾客满意度的标准。
- 3、管理所有展厅环境及其活动。

4、要致力于销售部的盈利。

5、主要监督销售部全体职员。

(二)销售主管的自我定位

1、销售主管应有的心态就是：从“被管”到“管人”。从顶尖的销售员到未顶尖的干部。我们要做到：执行、监督、辅导、分析、改善等基本原则。

(三)销售主管管理的项目

1、展厅内外的环境

展厅外地面的整洁，客户停车区有足够的车位，所有户外标识保持清洁并处于完好状态。展厅内入口处地垫清洁并处于完好状态，展厅地面保持清洁，展厅内外墙面及玻璃的清洁，音响的音量要适度，避免造成不舒适的感觉。

2、值班人员与接待人员的安排

工作时间内，所有销售部的人员，都必须着__规定的__，佩戴工牌及__标志，保持仪容仪表的整洁。所有的销售员行为举止必须要表现出专业化。所有的销售员不得在展厅内抽烟，吃零食等。若有发现此习惯重罚。

在前台接待时，所有人员都必须主动喊“欢迎光临”！无论是正副班组，接待前台一定要保持两位以上的销售接待人员，同时接待台要保持整洁，并且销售人员不能聚集在前台聊天或与做工作无关的事。

3、展厅车辆的陈列

展厅内所有的展示车辆必须经过pdi检测。展示车辆必须要保

持清洁，无灰尘，无手印。轮胎必须使用轮胎蜡，__轮胎标志处于水平位置，展示车辆内的座椅不可保留塑料胶套，同时要铺上__专用地毯。

展车前后必须悬挂__车辆型号或是中山荣德。车辆配置信息及车辆价格必须陈列在规定的展示架上。所有的展车要保持有电有油的状态。还有试乘试驾车内部或是外部必须整洁干净，要有足够的燃油，必须每天检查车辆使用状况。

4、洽谈区

洽谈区要有一定的私密性，合理布置座椅与洽谈桌或物品的摆放，洽谈业务完时，要及时清理烟灰缸内的烟头或是使用过的水杯。

5、卫生间

卫生间的地面要清洁，并且要保持无异味，并配有纸巾，干手纸，洗手台要无积水，镜面要清洁，废纸篓要及时清倒，保持清洁。

(四)销售主管的5s现场管理

- 1、整理：将不要的东西立即处理。
- 2、整顿：功能性的放置原则，产生良好的工作环境与工作效率。
- 3、清扫：找出脏乱的根源并彻底清除，已建立清洁干净的工作环境。
- 4、清洁：建立“目视管理系统”维持有效的工作环境。
- 5、素养：一定要培养成良好的工作环境。

(五)作为销售主管，我能够认真执行职责，团结带领销售部全体人员。在总体的工作思路指引下，在销售部各位经理的正确领导下，我会积极进取、扎实地工作，努力去完成公司下达的计划目标任务。

二、工作的团结与配合

一个人的力量是微不足道的，要想在工作上取得成绩，就必须成为一个整体，才能开展工作的新局面。在工作上，我会努力支持及配合其他各部门的工作，为其他同事的工作创造良好的氛围和环境。相互尊重，相互配合，相互支持，相互关心，相互快乐。是我们公司的宗旨。

三、以身作则

公司的各项制度在不断完善，但是，更需要人去认真执行。各种制度、各种规定不能光说不执行。在实际工作中，员工看管理者。

作为一名中层管理者，我深知自己的一言一行就是很多同事们行为的标尺。为此，在任何行动上，我会坚持“要求别人做到的，自己会首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

四、总结

我也清楚地知道我身上存在的缺点和不足的地方。我会在今后的的工作中努力加以改正，努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导所有销售员把精力集中到本职工作上来，把心思凝聚到当做自己的事业，去努力的工作，来完成销售任务，促进公司发展做出自己应有的贡献，同时更希望大家对我今后的工作给予支持和配合。

谢谢大家!

尊敬的各位公司领导:

您们好!

首先非常感谢公司给我到_____有限公司工作的机会,对此,我感到无比的荣幸和激动,我一定会珍惜这来之不易的机会,好好表现自己,全身心投入到工作中去,为_____食品有限公司的发展贡献自己全部的力量。

一、负责工作:

1. 负责工厂质量管理体系的建立、认证及维护;
4. 负责品控部样品、资料、检验计量工具和物料的管理;
5. 监督生产现场、工序操作的规范性等生产过程的品质管理;

在职1个多月中,让我感受了学习、开放、和谐、创新及宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化,要特别的感谢部门同事及各位领导对我的入职指引和帮助,感谢他们对我工作的帮助。

二、主要做的工作

1. 完善一些相关原料、产品的验收标准及工作制定,使得我们的工作有章可循。

a[]制定了外购食品的验收标准及流程,明确执行标准使检验人员判定有依据,检验有方法,统一操作手法,统一操作程序。监督采购人员按照要求进行采购,严格执行验收标准,杜绝不符合标准的产品被采购回来而严重影响公司的声誉。为此而退货了一批核桃和一批蹦蹦豆。

b□制定了辅料的验收标准及流程，保证了我们的终产品的安全性。

c□制定了虫鼠综合治理工作指引，为qs审查提供了防虫、防鼠支持。

e□完成工作环境控制程序，为iso9001换证提供文件支持。

f□将完成包装材料的验收标准，为我们包装验收提供依据。

2. 完成了与_____食品公司关于膨化食品委托加工的事宜，便于公司膨化食品的采购。

3. 顺利通过了iso9001的换证工作，且完成所需要提供的证书英文版本的翻译工作。

4. 基本通过了_____产品的qs换证工作，虽说有不合格项目，但这也为我们提供了改进的方向，为我们以后拿出口注册证书打下基础。

5. 部门人员的培训。为此我特别制作了产品稳定性分享的ppt供部门人员分享。

6. 完成了_____产品外检报告查询版的制作，方便销售部同事取阅。

7. 包装统计分析表的完善。

8. 安排了化验设备（灭菌器、微生物培养箱）和生产用电子称的校准。

9. 着手开始准备qs年审（_____品分装、_____分装）工作。

10. 酸价、过氧化值设备的申购，便于我们以后做产品保质

期的测试。

11. 在____的带领下开展了制造中心现场环境安全检查管理机制。开展各办公区域和生产区域的7s管理，优化我们的办公、生产环境。

三、不足的方面

1. 对生产过程中品质控制方面，因晚班无质检人员，人员过程操作无法监督，造成9月份有29个批次的产品水分超标，影响了产品质量的稳定性。希望后续增补一名巡检来加强晚班产品品质的监督力度。通过这些让我感觉到了对质量控制加重了一份责任，虽然没有达到预想的效果，但我起码知道了路在脚下，要一如既往的走下去。

2. 对不合格品的跟踪方面要求不到位。对于水分超标产品进行复烘，未能要求巡检抽样复检，在后续工作中需要加强。

3. 9月份出现两起客户投诉事件，与我预期的目标相差很远。一起外购锅巴有虫子，已确定是供应商的问题，但是我们需要加强自己的抽检的同时，要开展对供应商的管理。比如每年对供应商进行走访调查、评审、现场审核等。另一起是____有苦味（冻子5%造成），虽对冻子暂时找不到好的办法剔除，但是也为我们以后成品感官检测提供了参考依据，起码我们清楚冻子在什么范围容易造成顾客抱怨。

在这一个多月的时间里，我也从同事那里学到了许多东西：清楚了____、____、____的工艺流程，了解了工艺控制的要点，学会了如何验收原料、烟煤等。再此过程中我也发现的自己的不足。以前我原来的公司是做烘焙食品（面包、蛋糕类），现在做____类，两者之间工艺差别非常之大。我们质量人都知道：一个好的qa是需要完全了解公司的工艺特性及设备性能的，而对于公司现有的设备性能，工艺特性了解不多，需要向同事多请教、学习及查找相关资料学习。

我本人性格开朗，工作认真，善于与人沟通，注重团队合作协调，责任感强。我会把所有的精力都投入到工作中，积极配合各部门负责人，成功地完成各项工作。今后，我会更积极学习新的知识，新技能，注重自身的发展和进步，努力提升自己及本部门人员的综合素质。

说实话，我接手这份工作后，我知道了我工作的艰巨性。但我不畏惧困难，我喜欢迎难而上。自接手后，我发现品控部很多资料都是空白，很多东西需要重新来过，包括重新建立一些指引等。很多事情部门同事可能都没有接触过，比如做保质期测试等，这都需要我拿出我的经验来建立相关指引来指导他们来完成。后期的工作任重而道远，需要我继续努力，当然也离不开领导们的大力支持。

到公司工作与发展，我深深地感到骄傲与自豪，也更加迫切的希望在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本质工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

销售经理述职年终总结篇十

尊敬的各位领导、同志们：

现在我对20____年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作

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，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把

最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出

问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的蛤蟆，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、明年年的计划

在年终销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事____的数据差距很大，她的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在明年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高

自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在明年里争取做到18万，即每个月要做1.5万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我的工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在今后要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在一年来对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在明年再创佳绩。