

最新销售课读后感(精选8篇)

当认真看完一部作品后，相信大家的收获肯定不少吧，是时候写一篇读后感好好记录一下了。什么样的读后感才能对得起这个作品所表达的含义呢？下面是我给大家整理的读后感范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

销售课读后感篇一

最近读了本《销售队伍管理》，感触颇深。里面介绍了如何打造销售团队以及如何开发客户进行了详细的描述及策略步骤等。其中让我影响最深刻的是其中对客户的研究规划，而这也是我司目前最薄弱的一环。

文中提出关于开发一个客户，这个客户是否建议开发进行的详细的见解。

客户有什么特征，客户的销售额，销售市场，财务状况，商业信誉，战略要求，具体负责人等等的背调需要进行详细了解，才能对症下药，进行策略性的接触拜访以及后续的业务开发。

因此做销售不仅仅只是卖产品，首先是学会如何与人交流。而一个销售团队，在整个销售里面分工都要明确，各司其职，才能为后续业务开发及稳定发展打下坚实基础。就目前而言，我不担心公司的产品质量，客户调研这块是我司目前最欠缺的。客户的具体负责人信息，籍贯，爱好等等都需要我们去了解，我们才能采取相应措施进行接洽。包括竞争对手的优劣势，风驰自身的优劣势都要进行梳理。

包括不同场合接见客户的着装，我们都需要进行系统化的规范，而这恰恰需要公司制度来完善的。

文章中还提到了往往在开始之初客户不了解，抵触，没有产

品方面的需求，在这时候就要想办法创造需求。电影“华尔街之狼”里面有个经典的卖笔桥段，建议大家有空去看下。大致内容应该是男主要求地底下员工卖笔给他，其他人采用的方式都很传统，介绍笔怎么怎么好。有个员工很特别，拿了他的笔对他说：“我需要你的签名，麻烦你帮我签一下。”男主回复：“我现在没有笔。”员工：“那么你需要这支笔。”

这给了我深刻的印象，我们目前的思想仅仅局限在怎么卖我们的产品，如果推荐产品的优越性，而忽略了客户的需求。这其实跟自身知识储备，人机交往息息相关。老话说得好：“四流的销售卖价格，三流销售卖产品，二流销售卖服务，一流销售卖自己。”必然有其一定道理。

只有不断强化自己，提升自己，多与人接触，才能了解需求，发现需求，创造需求。才能体现自己价值，这样才能无往不利。总而言之，之前我们自以为的我们有好的产品，不愁没客户的这种观念是错误的。产品只有符不符合，没有好坏之分。而其中人在其中才起到关键作用。

销售课读后感篇二

销售人员是指直接进行销售的人员，包括：总经理、业务经理、市场经理、区域经理、业务代表等。销售是创造、沟通与传送价值给顾客，及经营顾客关系以便让组织与其利益关系人(stakeholder)受益的一种组织功能与程序。销售就是介绍商品提供的利益，以满足客户特定需求的过程。

销售员的工作内容包括两个方面：

1. 为顾客提供服务。
2. 帮助顾客做出最佳的选择。销售员在了解顾客需求心理的基础上，使顾客相信购买某种产品能使他获得最大的利益。

销售员如何帮助顾客呢？

- (1) 询问顾客对商品的兴趣、爱好；
- (2) 帮助顾客选择最能满足他们需要的商品；
- (3) 向顾客介绍产品的特点；
- (4) 向顾客说明买到此种商品后将会给他带来的益处；
- (5) 回答顾客对商品提出的疑问；
- (6) 说服顾客下决心购买此商品；
- (7) 向顾客推荐别的商品和服务项目；
- (8) 让顾客相信购买此种商品是一个明智的选择。

一个好的销售员能向顾客提供很多有用的信息，出许多好的主意，提许多好的建议，能够帮助顾客选择中意的产品。

站在公司的角度，销售员的职责包括：

1. 宣传品牌。销售员不仅要向顾客销售产品，更是销售产品背后的品牌，要在流利介绍产品的基础上，介绍产品的品牌价值，介绍一种品牌承诺，让顾客不仅买到产品本身，更是买一份放心。为此，销售员要做好以下工作：

(1) 通过在卖场与消费者的交流，向消费者宣传本品牌产品和企业形象，提高品牌知名度。

(2) 在卖场派发本品牌的各种宣传资料和促销品。

2. 产品销售：利用各种销售和服务技巧，提高消费者的购买欲望，实现更多的销售。

3. 产品陈列。做好卖场生动化、产品陈列和pop维护工作，保持产品与助销品的整洁和标准化陈列。

4. 收集信息。销售员要利用直接在卖场和顾客、竞品打交道的有利条件，多方面收集并向公司反馈信息。

(1) 收集顾客对产品的期望和建议，及时妥善地处理顾客异议，并及时向主管汇报。

(2) 收集竞争品牌的产品、价格和市场活动等信息，及时向主管汇报。

(3) 收集卖场对公司品牌的要求和建议，及时向主管汇报，建立并保持与卖场良好的客情关系，获得最佳的宣传和促销支持。

(4) 了解卖场的销售、库存情况和补货要求，及时向主管反映。

5. 带动终端营业员或服务人员做好本产品销售。销售员不仅要自己做好销售，而且要带动终端店的营业员和服务人员做好自己公司产品的销售。为此，销售员要做到：

(1) 传递产品知识、企业信息：向终端店员介绍自己的公司和产品信息，让他们在了解情况的基础上做好销售。

(2) 示范：销售员可进行销售示范，教会终端店员如何销售自己的产品。

(3) 联络感情：与终端店员沟通感情，以激励其销售积极性。

(4) 利益激励：赠送礼品、样品、返利、开展销售竞赛等。

销售课读后感篇三

担任职务：物业管理员

工作描述：一般性物业管理工作；

离职原因：找到更好的岗位

公司性质：私营企业所属行业：房地产，建筑，安装，装潢

担任职务：物业顾问

教育背景房产销售简历工作描述

毕业院校：广东省国防大学房产销售简历工作描述房产销售简历工作描述

销售课读后感篇四

自己从____年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止20__年12月24日，20__年完成销售额134325元，完成全年销售任务的39%，货款回笼率为49%，销售单价比去年下降了15%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了52%和36%。现将三年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；2、努力完成销售管理办法中的各项要求；3、负责严格执行产品的出库手续；4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁

翁责任感;7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，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促销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和

技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yh5ws-17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重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，严格按照厂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。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种。

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，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

陕北区域大、但电网建设相

(一)、市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

(二)、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂(分厂)、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低□yh5ws-17/50型避雷器销售价格仅为元/支□prw7-10/100销售价格为元/支，此类企业基本占领了代销领域。

六、2017年区域工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，2017年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据__年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作

重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三)、对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因20__年农网改造暂停基本无用量，20__年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)、为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

七、对销售管理办法的几点建议

(一)、2017年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

(二)、2017年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下

认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)、2017年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1-2天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

(四)、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，2017年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

销售课读后感篇五

现在做服装销售，特别是女装，竞争激烈，不管你什么档次的服装，这行业都是感觉入门槛低，但是倒闭起来也快，曾经我注意到做服装的一些经验之谈。

1、准备，即要随时准备好为客人服务

也就是说，仅有服务意识是不够的，必须要有事先的准备。准备包括思想准备和行为准备，作为该准备的必须提前做好。如在客人到达之前，把所有准备工作作好，处于一种随时可以为他们服务的状态，而不会手忙脚乱。

2、微笑

在服装店日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词。

3、重视，就是要把每一位客人都视为“上帝”看待而不怠慢客人

员工有时容易忽视这一环节，甚至产生消极服务现象。这是因为员工看他们穿戴随便，消费较低，感觉没有什么派头等表面现象而产生的。而现实生活中，往往越有钱的人，对穿戴方面都特别随便，这是因为他们自信；而衣服根本不能代表财富的多少。我们在这一环节上，千万不能以貌取人，而忽略细微服务，要重视和善待每一个客人，让他们心甘情愿地消费。我们应当记住“客人是我们的衣食父母”。

4、真诚，热情好客是中华民族的美德。

当客人离开时，员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象。现在的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特别服装销售业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，我们必须运用各种优质服务，形成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度，使服装店立于不败之地！

5、细腻

主要表现于服务中的善于观察，揣摸客人心理，预测客人需要，并及时提供服务，甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是我们所讲的超前意识。

6、创造

为客人创造温馨的气氛，关键在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造“家”的感觉，让客人觉得住在服装就像回到家里一样。

7、精通

要求员工对自己所从事工作的每个方面都要精通，并尽可能地做到完美。

员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧。“千里之行，始于足下”，要想使自己精通业务，必须上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才能游刃有余，这对提高服装店的服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用。

销售课读后感篇六

不知不觉，新的一年又将来临了。回顾这一年的工作历程，作为__公司广告部的一名销售人员，我深深的感到公司的蓬勃发展的热情，___公司人为之拼搏的可贵精神。下面，我就将我20_年的个人工作情况进行如下总结：

一、20_年销售情况

我是__公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进__区域广告代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量。20_年，我积极与部门员工一起在__地区推广我公司的业务，并以公司的战略目标为指导，与相关的合作客户就媒介排期与投放工作进行了良好的合作。___的销售是我公司广告销售部门工作的重点，销售形势的好坏很大程度上影响着公司的经济效益。这一年来，我销售部门坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场客户、挖掘潜在市场，利用我公司的__带动产品销售，并取得了较好的效果。

随着__产品在__地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，通过不断的市场调研和信息收集、分析、整理，将其制度化、规范

化、经常化。我销售部门通过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力做好基础信息的收集，并根据__市场情况积极派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪掌握。20__年度，我销售部门定下了__的销售目标，年底完成了全年累计销售总额__，产销率__%，货款回收率__%。20__年度工作任务完成__%，主要业绩完成__%。

二、个人能力评价

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，责任重大、任务艰巨。一支能力出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自己身上的重任。我的言行代表了公司的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的能力修养，广泛的了解广告市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们积极进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和建议，我认真分析研究，并虚心接受。

三、工作建议及努力方向

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍然没有百分之百完成任务，这是我应该认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。但是，作为__公司的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在2022年更加出色的发挥自己的工作积极性、主动性、创造性。履行好自己的岗位职责，全力以赴的做好2022年度的销售工作，要深入了解__的动态，要进一步开拓和巩固__

市场，为公司创造更加高的销售业绩。

喜迎新春，祝我们__公司在2022年的销售业绩上更上一层楼，走在__行业的尖端，向我们的理想靠拢。

销售课读后感篇七

《销售攻心战》的主线在于对人的心理：

- 1、别来烦我；
- 2、需要我会给你打电话；
- 3、我不需要；
- 4、只要我不放弃，你就拒绝不了我，销售攻心读后感。这四条会让一个普通平凡的人失去对销售的意志，然而真正能成为销售冠军的就是要克服心理障碍，推销自己，推销产品。能否成功就在于攻心程度的深与浅了。

就如作为中介机构的世和公司，我们要始终相信我们的服务是一流的，我们的技术是一流的，相信我们的产品，相信我们的公司会为企业真正的排忧解难，能真正为企业的安全隐患提出很好的改进措施，能让企业的员工在无危则安，无缺则全的环境中生产。去推荐公司的服务时，我们要晓之以理，动之以情，导之以行的说服企业安全责任人，建立标准化，树立标杆企业意识。只有这样，我们才会得到更高的信誉，才会得到更大的发展。

一个人的态度决定他的高度，只要有呼吸就有希望，希望是追求理想的第一步，勇敢是突破自我生命的力量。我们要突破传统的销售模式和方式。就如毕业生的我们，为什么会存在未毕业，先失业，不是因为没有工作机会提供，不是就业能力结构失衡，不是就业难的关键，也不是因为毕业生多，

教育水平下降，而是自我认知的能力模糊，就业信心和自我价值期望的下降。

天之骄子的高傲姿态消失，是好事，但取而代之的不是平衡心、平常心，而是一种自卑、浮躁和茫然。所以就存在大部分毕业生找不到工作。我们要学会去推销自己，把自己去推销给老板。拾回那颗平常心。我永远坚持：信心就是希望。岗位机会不是老板给我的，而是我自己争取的。

我要舍弃那副“只要你招我我什么都肯做”的姿态，这样给我一种“卖身”的感觉，老板请我是因为我会为公司创造价值，所以不是我“求”职，而是老板“请”我。不是我抬高姿态，而是我抬起胸膛，销售自己，得到认可。

增添了自信，才有可能达到成功。刘一秒先生的演讲无疑不是让我们转变原有的观念，尝试一份新的战略措施。挑战了，战胜了，就代表成功了。我将摒弃原有的思维方式，在职业的道路上，诚心学习，挑战自我，也超越自我，期待成功。

以前学习过林伟贤老师的money□you□知道了火箭在飞往月球的途中97%的时间都是在修正方向。所以从那之后我就想到：人和火箭一样，都是在对着一个目标前进，行进途中需要不断改进，所以每读一本书我都会受益匪浅。同样，我读了刘一秒老师的《攻心销售》一书后，我也有改变的心。其中，给我深深震撼的就是“攻心”。

从中我知道了顾客的不满就是可以成交的苗头，客户提出抗拒就是谈判的砝码，同样，在我的生活中，别人的不满就是对我改变的一种提醒，别人对我的指责就是我需要改变的方向，一个人走的方向对了，他的一生就对了，我一定要时刻改变，向着正确的方向改变！

每一个人都会有害怕的感觉，对事对人我也有很多恐惧心理，读了这本书以后，我理解了一句话，“只要你勇敢去做让你

害怕的事情，害怕终将灭亡，被你踩在脚下。”

在这本书中，还有两个让我汗颜的叮嘱。

1、不要指出对方错误；

2、要尊重每一个人。

说是汗颜是因为我以前经常犯类似的错误，也包括现在，因为这个世界没有一个人喜欢听“你错了”，如果你弄得客户没有面子，客户就会弄得你没有面子，和客户争辩，不管输赢都是输。这本书给了我很好的警醒。我相信，只要一个人坚持不懈的改变自己，训练自己，只要我是正确的，我的世界就不会错。

看了刘一秒先生精彩演讲后，给人一种耳目一新的感觉，他用浅显易懂的话语，代表性强的例子，在现了我们在日常工作中和生活的一些现象，让人身心震撼！

要想成功，就要有活力，激情。

财富来自于销售。

销售的终极意义就是说话，说话只有一个目的，就是让对方采取行动，我们做任何事都离不开销售，销售的能力大于其它一切能力。当我听到这些话之后，对销售有了概念，特别是听了销售的五颗心，对我的触动非常大，我理解到，当工作中有问题存在，我们应积极商讨与面对，这样团队和我们个人才会有进步，如果只是挑别人的不是，或视而不见，那会没有进步，同时也失去了一次成长与锻炼的机会，只有敢说、敢干、敢解决、你才能得到发展。

所以想要年轻就成功，就要和年轻有结果的人学习。

销售课读后感篇八

联系电话：187*****

电子邮箱：

求职意向

希望岗位：房地产销售、高级招商

工作年限：8 职称：无职称

求职类型：全职

到岗时间：随时

工作经历

xx年3月—至今xx公司，担任高级招商。工作内容：负责项目日常招商工作协助总监处理本部部分日常协调工作。

xx年3月—xx年7月xx公司，担任招商主管。工作内容：主要负责本部团队管理与日常工作安排协助经理完成每月工作指标，客户洽谈、签约和维护。

xx年3月—xx年7月xx公司，担任区域驻店。工作内容：主要负责店铺管理仓车来货rdw数据财务对帐收货内部调查重大事故处理等工作。

xx年3月—xx年7月xx公司，担任部门主管。工作内容：主要负责如何提高销售控制成本降低损耗商品销售陈列库存数据管理员工管理和日常安排等工作。

教育背景

毕业院校：南开大学

最高学历：大专