

最新钢材销售员个人简历 销售的自我鉴定 (优质10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

钢材销售员个人简历篇一

进入福满花园项目已有一年了□20xx年的主要工作是协助王经理组建和管理销售部。经过所有销售部工作人员的努力，在过去这一年中取得了良好的销售业绩。为了提高自我的工作本事和效率，找出工作中的不足之处，现将20xx年工作情景鉴定如下：

1、销售人员培训

销售部于20xx年_月份开始组建，至今销售人员6人，管理人员2人，策划人员1人。初期的销售人员没有工作经验和房地产知识，工作开展进度很慢，在制定培训文件和培训计划后，协助王经理开展培训工作。现销售人员接待工作有所提高，对日常销售部的工作已能基本完成。时间不露声息的走过，不知不觉我来到公司快两个月了，从刚刚进来什么的人都不认识，到转眼间我和同事都彼此熟悉了，时间也就这样的过去了，作为一名新人，我明白到了要做好这份工作没有想象中简单，同时也大致了解到了公司的业务运作，此刻我对自我的工作进行鉴定，资料主要有以下几项：

热爱自我的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，保证工作能按时完成。

我是十一月份来到公司工作，担任公司销售助理，由于此刻我们公司新产品投入市场的时间还短，我在这个岗位还算空闲，最多的时间就是学习新产品的知识，让自我更容易受本职工作，在同事的指导，还有部门开会过程中，看到了许多同事的优秀表现，也从他们那边学到了一些专业知识，从而在这个领域中也能有自我的见解。

在这两个月中，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，进取圆满的完成了以下本职工作：

- 1、负责自我办公桌及周边的卫生，让自我和他人的工作环境不受影响。
- 2、认真负责的完成各项任务，在进公司不久就和公司领导到河南去参加药展会，让我学习到了好多。

鉴定两个月的工作，尽管有了必须的提高和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如个别工作做的还不够完善，专业知识不够，这有待于在今后的工作中加以改善。在公司的两个月的工作中，我得到了公司领导和同事的大力帮忙，这是我十分感激他们的地方，在他们的帮忙下，我快速的适应了公司的工作，我为此感到十分的感激。

钢材销售员个人简历篇二

不知不觉，在xx工作已经足月有余，在这个把月里，工作量不大，要学的却不少，尽管自我原先也是从事房地产销售，可是销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不彼，越来越喜欢这份工作。以前常听说也遭遇过销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是目前的xx拥有一个和谐的销售氛围，同事之间既有竞争更有互相帮忙，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中(即便我们仅有4人)化解。正因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我在xx成长所需的养分。

可是经过工作，还是发现自身仍存在许多缺点急待解决。首先，刚进入xx对xx地产的企业文化及xx这个项目的相关情景还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问，不仅仅要精通卖房业务，更要让客户感觉xx无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与同事小沈深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

其次，由于进入xx时所有的住房已基本售罄，唯有两套170平大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本能够说是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不一样，所以对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如商铺客户研究的更多的是收益回报率问题，那么我们就应当着重介绍周边的发展趋势与发展前景，坚定客户购买的信心，让其买得开心，买得放心。以前总以为一个优秀的销售员必须有自己的方法，没有方法的销售员可是是个服务员而已。可是经过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的方法外，更应当具备能够随时适应不一样消费者心态的应变本事，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好xx商铺的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业本事方面都要把自己打成一个适合xx地产大气之风的置业顾问。

另外，由于进入xx的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级错误。虽然在主管的帮忙下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在今后的工作生活中得到改善，一方面自己会多学多问，另一方面也期望领导的鞭策，同事

的提点。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满期望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的活力应对客户，用认真严谨的态度应对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

钢材销售员个人简历篇三

一. 业务部门的工作方式以及内容：

第一阶段：，让客户知道我们的存在，扩大知名度阶段

向临街店面发传单，给楼盘小区每个单元，每户发送传单。搜集楼盘信息整理为文档。

第二阶段：主动出击，寻找客户阶段

公司内部员工，在各自的人际交往圈子扩大公司的知名度，争取熟人客户。

偶遇。业务员先到一个小区，走完所有的单元，能碰到业主的，留他的联系方式，要不到的，就发给传单以及名片。不能进单元门的，就将传单放到小区传达室。这样每天奔波于各小区之间。能够碰到业主的机会少之又少。而且，之前放在入户门上的宣传单等不到业主看到，就被清洁工清理掉了。

改变策略，业务员每天守在一个潜力较大的小区，等候业主。但是因为每个小区单元很多，业务人员只有两个，见到的比率很校偶尔遇到，也很难进行有成效的沟通。

于是，业务员尝试在子仪华府门口摆桌子定点，发送传单。经过的，大部分是住在小区及附近的人，人流量少。进出中，

有一部分是正在施工中的，来回监督运输上料。也有尚未装修的意向业主，发给传单，留联系方式。

见不到业主就无法开展业务。业务员本身的人际关系有限，所以公司请夏姐加盟，她通过丰富的人际关系网络，改善了与御景苑物业等的关系，联系到了一部分业主。但是最终都没有成交。这说明竞争力才是企业发展的根本。

吸引意向客户。样板房，会对其他业主有示范作用，产生规模效应。与物业合作，可事半功倍。城市人家与四季花城售楼部有业务上的合作，一旦有业主来领钥匙或买房，他们将得到一手客户资料。我们在这方面是短板。花城交钥匙期间物业安排入场促销，后因(需正规资格、手续，又有渭南西安等多家装饰公司同场竞争，且客户少而不集中等)多种原因，撤场了，又与物业发生不快，影响了小区业务的开展。专业实习自我鉴定第三阶段：争取意向客户的实战阶段客户通过各种渠道，知道公司的存在，前来上门咨询。设计师会与客户沟通需求，看效果图，量房，约定报价。若设计师工长不在，前台会留下客户的联系方式，等设计师或经理回来后联系。

采集了客户需求信息，由谁来量房?报价由谁来做?报价根据什么来做?首先公司没有正规的客户需求详细列表，采集信息的时候由业务员记录在工作本上，项目没有顺序不规范，经常会有遗漏项目。而且拿给设计师做设计，客户的年龄，家庭成员构成，经济承受能力，喜好，要求等，只是由业务人员口头表述大概，没有书面说明，在做设计时，设计师会忘记某些部分，以致影响效率。其次，报价由谁来做，怎么做?公司没有明确的项目单价表，随意性大，能浮动的价格范围设计师和业务人员无法把握。而且，业务员没有工作电脑，没有工作空间，一切都是用手工操作，一是增加了设计师的工作量，二是，客户资料无法及时整理，影响整个业务流程的效率。

公司的报价。根据前期所接触到的客户，可以分为两类：中高档次的客户，低档次的客户。前者对设计能力要求高，看淡价格因素；后者注重价格，而忽略设计。由于我公司的设计能力以及工程实力，无法满足这类中高档次客户的需求，导致客户流失。所以凡是与我公司接触过的客户，对我们的评价是：装修公司的价格，游击队的服务。影响很不好。

最终签单的客户。由于公司业务不专业，导致拖延，或中途追加工程款，改签合同；施工能力有限，工程监理无保证等实力上的不足；加之沟通欠缺，使我们付出的努力和劳动，得不到客户认可。业主的负面评价，使业务发展的路越走越窄。

钢材销售员个人简历篇四

__年即将过去，我来到中联水泥已经有九个多月的时间。感激中联水泥各位领导对我的关心和信任，感激中联水泥为我供给了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、提高。回顾过去的这九个月的时间，那是我人生中最重要的一段时光，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感激四川运营管理区的各位领导，感激安县中联、北川中联的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

我于__年3月1日进入安县中联水泥有限公司，在那里，我主要负责协调矿山工作的各项事宜、进行前期的水泥市场调研工作、整理供应处的各项供应合同资料。随后中联水泥四川运营管理区组建营销中心，我于__年6月17日到达北川中联水泥有限公司，正式进入四川运营管理区。根据工作安排，我被划分到德阳区域销售部，主要负责德阳片区安县袋装水泥市场的市场调研——市场开发——销售——售后服务的一系列工作，并且承担与安县中联生产基地协调的各项事宜。下头我就__年6月17日至今这6个月的工作向领导作一个简要的汇报。

作为一个应届毕业生，我深知欠缺工作经验和专业知识是我最大的软肋，并且“销售”这一岗位要求我必须具备专业的销售知识和良好的沟通协调本事。为到达这一要求我十分注意重视学习，不仅仅学习应当所具备的各项专业知识，还学习在市场上如何与客户进行沟通、报价、销售、服务。由于我是直面市场，承担着公司与客户之间一种“中转”的主角，我异常注意时刻树立自我的形象，提升自我的个人素质，展示中联水泥的良好形象。在刚接触水泥销售的时候，我对水泥销售的渠道、价格、运输环节、合作方式不是太了解，对各类商品混凝土搅拌站的方量状况、垫资情景、运营情景一无所知，对各类农村网点袋装水泥市场的需求状况、经销商经营情景、布局情景、水泥的使用情景不甚了解，甚至对所销售的产品——水泥的各种指标(如三天强度、比表面积、静浆流动度、需水量等)知之甚少。但经过这六个月的时间，我在工作和工作之余不断学习水泥新国标、销售渠道的了解和掌握、对经销商的控制、对商混站的彻底了解，能够基本胜任目前所做的一系列销售工作。由于德阳区域销售部处于一个艰苦的销售环境，对我的销售技巧、销售本事有着更高、更严格的要求，所以我还需要不断地学习，以完全胜任德阳区域的销售工作。

xx年7月22日，德阳区域销售部正式划分了销售片区。我被划分到安县和绵竹袋装水泥市场，开始一个人独立进行当地市场的销售工作。在此，我感激中联水泥领导对我这个销售片区的关心和信任。正是有了您们的支持，我才有了充足的动力去做这片市场。这六个月来，我所做的工作主要有：

- 1、进行了市场调研，熟悉了安县乡镇环境和大概的市场需求量。
- 2、进行了市场开发，走访了安县区域绝大部分的水泥经销商，并经过各种方式与这些水泥经销商进行了联系与沟通，掌握了很多的客户资料，在每个乡镇布好了网点。

3、进行了销售工作，在公司领导的正确决策下启动了安县袋装水泥市场，并取得了必须的销售成绩。

4、辅助市场部，进行了安县袋装水泥市场的墙体广告寻找工作，在当地树立了中联品牌的影响力。

5、做好了各类顾客的售后服务，多数客户对我抱有信心，基本未接到顾客的服务质量投诉。

目前安县袋装水泥市场在公司领导的正确决策和我的自身努力下，取得了一些成绩。虽然我发现自我能爱岗敬业、主动勤奋的工作，但由于工作经验的欠缺，仍有许多地方需要我去完善，不断努力并力求做到更好的地方，这主要体此刻以下几个方面：

1、对安县区域竞争对手的价格变动未能做好充分的反应，在竞争上处于滞后状态，往往在销售工作上处于被动。

2、对于客户的控制及管理未能真正落实到位。在几次价格变动后，丢失了少部分客户。

3、对于销售渠道的掌控和市场的规范还不是很到位，导致客户出现一些小小抱怨。

4、在工作中思想较为单纯，工作方法较为简单，看待问题有时比较片面，在处理一些问题上还不够冷静。

总之，细节决定成败，本事+知识+勤奋+心态=成功。对公司要有职责心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对客户要有耐心，对自我要有信心!力争在中联水泥的销售岗位上做最好的自我!以上就是我对这六个多月的销售年终工作做一个总结，请领导批评指正，期望我能迅速成长，明年能给公司作出更大的贡献!

钢材销售员个人简历篇五

这半年间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自我的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自我所从事的工作，自我所销售的汽车。在我心里仅有热爱自我的岗位才能做好本职工作。

短短的半年时间，我明白了做汽车销售单凭自我的热爱是不够得，要学会如何进行客户谈判、分析客户情景的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我十分感激我的同事们。所以，到此刻我有难以谈的下来的客户，我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

此刻__汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是—平稳与磨砺并存，期望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个进取向上的心态是十分重要的。

而我每一天应当从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自我定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、欢乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一向是我的工作态度。我相信仅有这样才能把工作完成的更好。

现存的缺点：对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟经过程中，缺乏经验。在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自我销售业务的开展，也打击了自我的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并进取学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自我的销售技能。

后续计划：

- 1、继续学习汽车的基础知识，并准确掌握市场动态各种同类竞争品牌的动态和新款车型。实时掌握__汽车业的发展方向。
- 2、与客户建立良好的合作关系，每一天都建好客户信息卡，同时对于自我的信心客户务必做到实时跟进，对于自我的老客户也要定时回访。同时，在老客户的基础上能开发新的客户。让更多人明白与了解荣威车，并能亲身体验。
- 3、在业余时间多学习一些成功的销售经验，最终为自我所用。

钢材销售员个人简历篇六

此刻站在年末往回看，自我这一年间，从一名基本没有经验的新手，不断的学习，成长，在培训和实战中累积经验，最终有了这样的提高。尽管和其他的同事相比差距还是十分的明显，可是努力过后所得到的收获，依旧是值得庆祝的。此刻工作了一年，我的经验也增长了一年，为了能在下一年努力的提升自我，让自我有跟多的收获，我将这一年来的工作情景鉴定如下：

一、工作的情景

作为一名家电销售，我最重要的职责，就是负责将公司的产品卖出去!在工作中，我善于先做好准备，同时对潜在的客户做好确定，进取主动的去推销我们的产品。

在工作的准备中，我会努力的去学习我们的产品，从产品的规格到耗能，大小的信息无一不去了解。对于产品的效果和其他实用性情景，我也从亲身的体验和多方客户的反馈中进取的收集信息。这样充分的准备，让我在推销产品的时候，能更有自信，在应对客户的质疑的时候，也更有充足的底气和证据证明，我们的产品可靠且值得信赖。

在对客户方面，经过了一段时间，自我也有了一些客户群体。

虽然还很小，可是自我也再慢慢的扩大。经过对客户的维护，以及对产品的讨论，自我对买家群体的也有了不错的认识，这大大的增加了在工作中存在的推销机会。

二、学习的情景

作为一名家电销售的新人，自我在这一年的时间中大多的情景还是在培训和学习。过去我曾很天真的以为销售可是是学会那几样固定的套路，慢慢的在实践中改善自我就好了。可是事实证明我错了，在销售的过程当中，各种情景的变化都是可能的，做好万全的准备，充分的累积好经验，才能真正的做好这份工作。

在开始的时候，我跟在同事后面，边培训，边帮着做一些简单的工作，看着他熟练的工作，我也渐渐的明白了自我的工作是怎样的。

在之后的工作中，我开始作为一名销售从实践中学习，不断地推销，不断的受挫，可是我也不断的在改善自我的方法，找到适合自我的道路。最终，在领导和同事们的帮忙下，我渐渐的掌握了推销的工作节奏，不断的更新自我，让自我能不断地适应产品和客户，成为了一名称得上是合格的销售员。

三、鉴定

自我的成就，如今确实让我感到骄傲，可是作为一名家电销售，就想我们家电产品在不断的更新变化一样，我们也要适应市场，不断的对自我做出改善。期望在下一年的工作中，自我能有更多，更好的转变！

钢材销售员个人简历篇七

任职汽车销售员，是我人生工作中一个重大考验。我的信念，我的努力，我的勤奋使我在销售工作中颇见成效。销售工作

中我积极进取，用心、努力地去做好每一件事情，不管是个人还是整个销售团队的销售业绩都有所提高。

在这一年里的销售工作如下：

1、销售顾问培训：在销售顾问的培训上多下功夫，特别针对不同时期竞争车型上多下功夫研究。

2、销售核心流程：完整运用核心流程，给了我们一个很好管理员工的方式——按流程办理，深入贯彻销售核心流程，把每一个流程细节做好，这是完成任务的保障。

3、提高销售市场占有率：通过对销售顾问的培训对竞争品牌的学习提高市场的占有率。结合市场部对公司和汽车品牌进行有力的宣传，提高消费者的知名度和对车的认知度。在对于顾客方面：

一：对于老客户，和固定客户，经常保持联系，维系好关系也是工作的重点。在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，稳定与客户关系。

二：在拥有老客户的同时还不断从各种媒体获得更多客户信息。

三：加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。以上就是我工作的鉴定，往后工作中不管再遇到何种困难，我同样会第一时间向领导请示，共同努力克服，为公司做出自己最大的贡献。

钢材销售员个人简历篇八

在销售当中，培训顾客是最好的营销，让顾客了解专业知识，顾客买过以后能比别人知道得多，教会顾客怎样看钻石，含量是什么样的，有什么好处，钻石是什么级别，净度，颜色，

重量，来自什么样的工艺。钻石真假怎么样去鉴定等等，传出好的口碑，比做什么样的广告都好。

在销售当中，我做到了以下几个方面的技巧：

1. 视顾客为亲人，适合的才是好的。处处为顾客着想，用心对顾客，让顾客买后不要有后悔的想法。
2. 学会观察顾客。当看到一个顾客进点时，只微笑说您好，当顾客看到一个地方停下时再过去不算晚，可以先不说话观察顾客着顾客的亮点，不过分热情，以防给人压力。从顾客身上找话题，观察顾客的衣着打扮，在心里给顾客一个定位。
3. 注意服务细节。走在顾客的侧前方，我不会跟在后面，因为我知道是迎顾客而不是追顾客，顾客向前走我就要向后退。站我站在侧前方，当顾客俯身看首饰时而不是向我行礼，抬头和我交流时只需侧看我就行了，而不是仰头看我。

作为销售员，我能具备柜台语言技巧主旨应该具有亲和力：

一、和气。在接待顾客时，我态度热情、尊重客人，和颜悦色、心平气和、不强词夺理、不声色俱厉、不挖苦讽刺、不侮辱谩骂、不怠慢顾客。

二、文雅。在接待顾客时，我能态度亲切、文质彬彬，说话讲究方式，言词生动、形象，比喻恰当，给顾客以生动的印象。

三、谦逊。在接待顾客时，我会谦和、礼让、友好而不傲慢。

四、言之有礼。我使用礼貌语言既是对顾客、对自己尊重的表现，又是融洽与顾客关系的基础。

所谓职业道德，那就是要诚信，严禁欺诈、以假充真、以次

充好的恶劣行径。所以讲诚信有利于别人，更有利于自己。我始终坚持走诚信的路，踏踏实实的工作，踏踏实实的做好自己！

钢材销售员个人简历篇九

自从我20__年__月从事销售工作以来，在上级领导部门的正确领导下，在同事的关心和帮忙下，同事在自我的努力奋斗下，截止20__年__月，我总共完成了__万元的销售额，完成了全年度销售额的__%。现将一年以来的销售工作鉴定如下：

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，自我的岗位职责是：

- 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、进取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职责感；
- 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，自我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我的行为，几年来，在业务工作中，首先自我能从产品知识入手，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，其次自我经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情景、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自我在接到领导安排的任务后，进取着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，经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__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，加之自我业务知识欠缺、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，主动进取，力求保质保量按时完成

工作中自我时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在理解任务时，一方面进取了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要进取研究并补充完善。

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。自我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、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。自我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能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

五、20__年区域工作设想

鉴定一年来的工作，自我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，20__年自我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20__年区域销售情景和市场变化，自我计划将工作重点放在__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：__电力局、__电力局做为重点，同时__供电局已改造结束__年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好__油矿的电气材料采购，三是在__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。

(二)针对__地区县局无权力采购的状况，计划对__供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情景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__有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三)自我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我的理论知识，力求不断提高自我的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(四)为确保完成全年销售任务，自我平时就进取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。

钢材销售员个人简历篇十

20xx年已经结束，新的一年工作开始了，作为一个服装导购员，现将过去一年的工作经历以下鉴定，以便于更好地应对

新一年的工作：

总的来讲，服装导购员在整个服装销售过程中具有不可替代的作用，导购员不仅仅代表了企业的外部形象，并且还起到加快销售的作用，具备良好素质的服装导购员，除了熟悉商品之外，也应当具有足够的耐心，并且能够掌握一些好的服装销售技巧。

- 1、推荐服装时候要有信心，大方、坦诚地向顾客推荐服装，导购员就应当具备十足的耐心、细心，让客户对自己产生信任感。
- 2、为顾客推荐适合于顾客体型、品味的服饰，为客户在挑选服装时候出谋划策，提示相关细节，帮忙客户选择。
- 3、结合不一样款式服装，向顾客讲解每款服饰适合穿着的场合。
- 4、配合服饰特点进行推荐。每种类型的服装具有不一样的特征，如功能，设计，质量和其他方面，都应当适当向顾客说。
- 5、谈话中注意技巧。向顾客推荐服装时候，语气应当有礼貌、在充分听取顾客意见的基础上，再向顾客推荐。
- 6、观察、分析不一样顾客喜好追求，结合实际向顾客推荐服装。

销售是有针对性的营销，关键在于销售技巧的掌握。服装销售涉及方方面面知识，要对服装的功能，质量，价格，时令，面料等其他因素都做充分了解，顾客特点，运用销售技巧完成销售。主要侧重于以下几个环节：

- 1、注重思考。了解顾客购买服装的穿着场合，购买服装的目的与想法，帮忙顾客挑选相应服饰，促进销售成功。

2、言辞简洁，字句达意。与顾客交流当中，言辞要简单易懂。不能说太过专业性的行内话，应当试图以通俗语言向顾客讲解。

3、具体表现。要根据实际情景，随机应变地推荐服装，必要情景下，不去打扰顾客，让顾客自行挑选，当顾客咨询时候耐心倾听、细心讲解。

以上就是我做服装导购员这一年的工作鉴定，在新的一年里，我将继续努力工作，不断学习，吸取工作经验，不断改善自我的工作方法，为公司销售更加辉煌业绩而奋斗。