

最新药代销售主管述职报告 销售主管述职报告(实用7篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

药代销售主管述职报告篇一

述职报告是对自己工作的回顾与分析，写述职报告要求内容要真实。下面是小编为大家精心收集整理销售主管述职报告，仅供参考，希望能够帮助到大家。

各位领导、各位员工：

大家好！

一年来，在公司党政的领导下，我认真履行销售副经理的工作职责，较好的完成了上级领导交给的各项任务，现将我一年来的工作情况进行述职，请各位领导和员工评议。

一、攻坚克难，煤炭销量在困境中凸显

20__年是我们__公司煤炭经营在低谷中徘徊的一年。同时也是两年来煤炭销售量同比增长。一年了，我们在公司的领导指挥下，在公司员工的共同努力下，煤炭发运困境中有了一定的起色。大家都知道，我们__公司煤炭发运使用的是集团公司大照，走的是__大本计划。在我们的积极努力争取下，前几个月发运的是哈燃、一汽等__市场户。进入x月中旬，由于用户煤炭需求量、资金等因素的影响，现已停发。为了解决员工工资问题，在公司领导的指导下，试图通过地煤或汽运实现销售，但都以我们不具备应有的条件而放弃。像我们

这种经营体制的部门，在用户的选择上，发电煤根本就没有利润而言，__市场户是我们唯一的选择。造成经营状况难以扭转的原因，我们认为既有我们自身的经营体制与煤炭市场不相适应，缺乏足够的经济实体，致使煤炭经营发展后劲不足的因素外，更有各种客观因素影响。面对经营体制和经营环境带来的不利因素，面对不利的生存条件，我们没有退却，在公司杜经理的带领下，积极采取应对措施，以__市场户为煤炭销售主攻方向，利用短平快、时间差等方式，积极抢占市场份额□x月份发运煤炭__车，__吨创出公司煤炭发运史上最好记录。今年x月份主要指标是：外销量x万吨，与上年同期相比多发运。

二、锲而不舍，经营观念在实践中转变

为了早日摆脱公司经营困境，我们在调整煤炭采购管理的基础上，把增加煤炭销售量作为提升经济运行质量的突破口。首先，我们不等不靠，公司主要领导靠前指挥，亲自挂帅，组织煤炭销售团队，往返__营销公司，掌握煤炭市场信息。在__调运以及驻外公司的相应部门中做耐心细致的工作，力求在探索中寻求煤炭发运新的经济增长点。其次我们活化经营策略。近个时期以来，为了抢占煤炭市场份额，尽管煤炭购销利润价差小，但是我们还是在增加发运量，薄利多销的营销策略上做文章，着力增加发运量□x月份煤炭发运量有了较大增长，经营环境有了明显的改善，共发运煤炭__车，与上年同期相比增加__车。

三、率先垂范，信心在逆境中坚定

煤炭市场的千变万化和我们特有的经营体制，给我们煤炭销售工作带来了巨大的挑战。在我们自身条件和市场经营环境十分不利的关键时刻，是自暴自弃的等待，还是迎难而上，我坚定选择了后者。首先我把在煤炭市场中了解的情况及时向公司领导汇报，与公司班子成员共同商讨解决销售困难的方法和措施。其次，积极响应公司领导班子的号召，把各种

经营措施坚决执行到位。一年来，我积极发挥一名党员干部的先锋模范作用，对公司各项经营决策自己首先坚决执行，不管有任何困难也要完成。

三、清正廉洁、行为在工作中规范

一年来，我在工作中也有一些不足之处：主要是对销售工作业务还不够完全精通。不能在新的煤炭市场环境下，使公司销售工作再有新的突破，对销售困难局面缺少有效的应对措施。我一定在今后的工作中刻苦学习和请教，不断增强自己的专业知识，把__公司的销售工作做到最好。

以上是我一年来的工作述职，有总结和表达不够准确的地方请领导和员工同志批评指正。

述职人：__

20__年x月x日

尊敬的各位、同事们：

至今我已在公司整整工作了两年时间，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，在你们的关心及支持下，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、展厅经理职责与管理能力

(一)展厅经理的职责

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)展厅经理的自我定位

1、展厅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。

(三)展厅经理管理的项目

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byd规定的制服，佩戴工牌及byd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□byd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byd专用地毯。展车前后必须悬挂byd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)展厅经理的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)作为展厅经理，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、不足

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。

谢谢大家！

一、抓学习教育，激励奋发向上

从任职以后，我在四季餐厅分管内部管理工作，了解四季餐厅员工多数来于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员李晓娟获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

二、抓管理建章立制

前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合吴经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

三、抓内部客户的沟通

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿

美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

四、抓宴席的接待及管理宣传工作

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍四季餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

五、深入市场调查，密切配合销售部，抓市场经济

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受到了团队精神，在王菲演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

六、抓团队用餐

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

- 1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。
- 2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。
- 3、做好内部客户的维护及沟通工作。
- 4、有计划性地安排好营销工作。
- 5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。
- 6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

十分感谢各位领导!谢谢!__x

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;首先要感谢敦敦教诲的领导，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__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□__x市场全年任务完成情况。

20__年，我负责__地区的销售工作，该地区全年销售__万元，完成全年指标__，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。

__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__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、__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x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__。

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。

尊敬的领导：

能够胜任销售主管岗位源于领导和同事们的信任，因此我在

从事这项工作以来不敢有丝毫懈怠，既希望能够在销售工作中有所成就又希望管理好整个团队，个人能力的提升与管理经验的积累都是我所需要的，因此我很用心地展开销售工作并从中取得了不错的业绩，现对我在销售主管岗位上的表现进行以下述职报告。

认真学习公司的产品知识以便于在销售过程中占据主动，作为销售主管让我很重视对产品知识的学习，对于销售技巧运用足够娴熟的我来说这样能很好地提升自身能力，毕竟即便是些许的提升都能够很好地锻炼自己，而且我也希望能够通过学习方面的努力来提升自身的专业程度，在底蕴得到提升以后再展开销售工作无疑能够起到很大帮助，而我在工作中也能够注重客户的感受并与对方认真交流，通过换位思考的方式来了解客户的潜在需求有哪些，对于客户开发工作的完成来说这种积极的工作态度是很重要的。

注重培训工作的展开从而提升底下员工的综合能力，仅仅是个人能力优秀并不能成为合格的销售主管，肩负着管理销售团队的职责自然明白做好这项工作的重要性，要培训好团队的每个成员并让他们在销售工作中有所作为，这种沉甸甸的责任感才是自己在工作中奋斗的源泉，因此在新员工入职以后我会积极帮助他们融入职场环境，而且当员工在工作初期遇到困难的时候也会提供帮助，总之认真做好这项工作并为了团队的整体进步而努力，当看到整体效益得到明显提升以后也让我感到欣慰许多。

做好客户资料的整理并分发给底下的员工，我明白有相当一部分员工是没有固定的客户渠道的，这便需要自己教导他们如何去开发新客户，在这个适应期则是由我分发客户资料给他们去进行联络，这样的话能够让他们认识到客户资源的获取是来之不易的，因此在后续的客户开发工作中也会让销售人员更加重视，另外我也会对不同时期的业绩进行分析，这样的话能够找出业绩获得提升或者降低的原因，归根结底还是要认真做好销售人员的本职工作才行。

我会继续做好销售主管的本职工作并为公司发展而努力，肩负着重要的职责也让我很用心地对待平时的工作，我也会不断鞭策自己并争取成为合格的销售主管。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年x月x日

药代销售主管述职报告篇二

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好，我叫赵晓赞，是九洲通讯的一名销售主管，在繁忙的工作中不知不觉迎来了新的20xx年，回顾这一年的工作历程，首先要感谢带领我们不断前进，兢兢业业的经理，感谢团队上进，精诚合作的同事，更要感谢光临我们店的新老客户，正是因为他们的帮助鼓励，认可信任才能使我们更好的工作，同时我们也有必要谈谈销售工作中的不足之处：

1. 学习不积极，导致专业知识水平欠缺，每次听着促销员介绍手机都觉得自己无话可说，同时也有被促销员专业术语打动，有购买的欲望，顾客也是一样的。
2. 工作职责做不到位，手机是贵重物品，我们要及时擦拭，检查轻拿轻放，为什么顾客不要柜台上的机器，就是看上去不像新的，所以要及时整理摆放。
3. 对顾客缺乏耐心，尤其是售后问题，有一次，一位老大爷来调试三星机器，当时我正在做别的工作票，就对他说：上二楼，他说腿疼上不去，我只管忙我自己的，没有理他，他

就去找别人调试，最好调好了，他临走时，专门对我说了一句，我这个人不好，他说完之后意识到了自己的不对，好在顾客对我们店的评价不错，要不我们又流失掉客源了，所以解决售后问题更要有耐心。

4. 主管职责不到位，没有发挥团队精神，对待同事关心不够，没有及时沟通，要求别人做到的，自己却不想做，对待新同事，往往是他们给我们拿机器，而我们帮助他们那机器或者帮助他们成交的很少，希望得到他们的谅解。

销售是一项非常具有挑战性的工作，奋斗了一年，成功也好，失败也好，好好总结经验，吸取教训，在以后的工作中，引以为鉴就是进步新的一年，意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，作为销售人员的，我们必须严格要求自己：

1. 空怀心态，从最简单的事情做起，认认真真地对待自己的工作以及领导，支持的任何一项工作，无任何借口。

2. 学习，阅读一些积极向上的书籍，丰富自己的思想，提高素质，同时的学习研究机型，减少库存的同时，增加我们的利润。

3. 回访老客户，好几次听着客户说因为打电话回访，就又来买手机了，心里很高兴，

4. 尽自己最大努力，去帮助任何人，无论是客户还是同事，让客户体感觉到我们的热情，让同事感受到我们这个大家庭的温暖。

20xx年是有意义，有价值，有收获的，我们九洲在新的一年里，将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地，同仁们，我们的九洲奋斗吧！

药代销售主管述职报告篇三

小编为大家整理了一篇关于销售主管的述职报告，大家一起来看看吧。

各位领导、各位同事：你们好！

我被任命为万鸿鑫城销售主管以有一段时间了，现在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建议。

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，对于房产这一块可以说是零，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”，我在领导的帮助下化压力为动力，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，所以每天都给自己在创新，发现问题，解决问题。现在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，实际也是在给自己巩固知识，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。现在售楼部各人员述职时间、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，可是面对客户一窝蜂的闯进售楼部现场，销售人员没有感到害怕，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。在那种情况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经理协调好的情况下导致了一房两卖，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。现在的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原来的不懂到现在的主动跟客户交流，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，对自己也有了一定的认知。从当时的无所适从到现在的`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，开会也不知道说些什么内容，每天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可现在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。

到目前为止，包括开发商的关系户一起，我们总共是签定认购协议115套，这离我们所定的任务是远远不够的，从目前的客户登记情况来看还是较理想的，可要完成目标就要在努力，要及时跟销售员沟通，销售员也要及时跟客户沟通。所以我也定时的检查销售员的客户登记本，跟踪内容，统计客户所提出来的问题。每天的例会也会收集销售员所反应上来的问题，然后及时的给她们解答问题。

下月就要开盘了，为了更好的完成项目的营销工作，实现双赢，我们除做好自己的本职工作外，积极配合公司领导的安排，以销售为目的，为下月的销售高潮奠定基础。现在的工作主要是配合领导把预售前的主要资料准备好，协助领导起

草商品房买卖合同的拟草评审，五证公示牌的确定及公示函的发放，对周边门面市场调研的数据统计出来发一份给公司，加强现场接待与日常管理。在开盘之前在安排销售员对株洲的整个楼盘进行一次调研，为销售奠定基础。

xx年也是繁忙的一年，我除了要做好本职工作外还要把每个月的目标分配给每一位置业顾问，监督好她们的工作，争取在原定时间里完成公司所下达的任务。

药代销售主管述职报告篇四

你们好！

我被任命xx公司销售主管以有一段时间了，现在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建议。

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，对于房产这一块可以说是零，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。

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，可是面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。在那种情况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况下导致了一房两卖，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。现在的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原来的不懂到现在的主动跟客户交流，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，对自己也有了一定的认知。从当时的无所适从到现在的做事有条理都是一个改变。记的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，开会也不知道说些什么内容，每天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可现在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。

药代销售主管述职报告篇五

最终，我仅代表市场部全部员工给大家拜个暮年。祝全部同仁在新的一年里，互助高兴，万事如意！

我于***进入市场部，并于***被录用市场部主管，和公司一路渡过了两年的光阴，如今我将这期间的工作做个报告请教，恳请大家对我的工作多提宝贵的定见和发起。

我市场部紧张是以德律风交易为主、收集为帮助展开工作。前期便是经过议定我们打出去的每个德律风，来寻找意向客户。为建立相信的干系，与每个客户进行交换、雷同。让其从心底感触到我们不管甚么时候都是在为他们办事，是以救助他们为主，本着“我们能做到的就必定去做，我们能和谐的尽量去做”的原则来展开工作。如许，在交易工作根本结束的环境下，不但满足他们的需求，获得我们应得的长处。并且经过议定我们的产品，我们的办事博得他们的相信。获得下次互助的机遇。就像春节前后，我部分员工将工作跟尾的特别好，涓滴不受外界身分的干扰，就可以做到处在某个特别阶段就可以做好这一阶段的事变，不论是客户追踪还是办事，

仍然能够坚定用心、用品格去做□xx年的工作及任务已经肯定。扫数的筹划都已经落实，严厉根据筹划以内的事变去做这是必定的。相信即使是在今后的进程中碰到题目，我们也会选择用最快的速度最好的方法来办理。

xx年，在懵懂中走过来。我本身也是深感压力重重，莫衷一是。可是我碰到了好的带领和一个属于我的团队。他们的救助和包涵是我个人现阶段成长的紧张身分。也是我在参加工作的这段时间里对付做人和办事的明白中成果最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的入手下手，一个新的入手下手。

在本年的工作中，以“勤于交易，专于专业”为中间，我和我构成员要做到富裕利用业余时间，不管是在专业知识方面，还是在营销计谋方面，采纳多样化式样，多找册本，多看，多学。开辟视野，充裕知识。让大家把学到的表面与客户交换相联合，多用在实践上，用差别的方法方法，让每个人找到得当本身的工作方法，然后相辅相成，让团队的气力在事迹的表现中阐扬最高文用。为团队的互助和成长补充新鲜的血液和能量。同时在务必要进步本身的本领、本质、事迹的进程中。以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、客岁所获得的经验根本之上。创本年事迹的同时，让每个人的本领、本质都有提拔，都要熬炼出本身自力、较强的交易工作本领。将来不管是做甚么，都能做到让带领安心、如意。

走进这个竞争猛烈的社会，我们每个人都要学会如何糊口生涯？不论做甚么。具有健康、乐观、自动向上的工作立场最紧张。学做人，学办事。学会用本身的脑筋去办事，学会用本身的伶俐去办理题目。既然选择了这个职业，这份工作，那就要经心尽力地做好。这也是对本身的一个责任。

经过议定这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所产生的变化。也感触到了公司必定要向前成长的一种决议信念。

我相信：“公司的计谋是清楚的，定位是精确的，决议计划是精确的”是以，在今后的工作中，我会带领市场一部全部员工跟着公司的成长当令的调整本身，及时精确的找到本身的角色和位置。为公司在茂盛成长的进程中尽我们个人的菲薄之力。

回顾过去，我们热忱弥漫；展望未来，我们斗志奋发。新的一年，新的祝福，新的盼望：本日，市场一部因为在此工作而自大；明天将来诰日，市场一部会让公司因为我们的工作而骄傲！

药代销售主管述职报告篇六

尊敬的各位领导：

大家好，我是内贸部销售助理沙周x□下面请允许我在此向大家对我的工作做一个简单的总结。不足之处，还请各位领导多多指教。

我于20xx年2月份加入公司，先后经历了办公室助理，业务部到销售助理的岗位调动。我非常感谢公司为我提供的发展平台，也非常感谢公司对我的培养，还有各位前辈对我的帮助，感谢你们给我历练的机会，助我成长。从加入公司起，我就有很强的市场意识，我认为市场意识也是我们企业文化的核心，这不仅仅是销售人该具备的基本素质，更应该成为每一个海乐园家人的信念。作为一个办公室助理，我们要详细掌握公司的企业文化和销售历史及发展规划，认真热情接待来访人员，以展示公司热情，真诚的价值观。代表公司参加市级以上活动时，要注意仪表仪态，提前做好会议及活动准备，并积极与参会人员沟通交流。

为荣誉而战，不抛弃，不放弃。从2月份以来我已经代表公司参加大小活动达十余次，每次活动我都积极参加，并获得了活动举办方的认可。让我印象最深刻的3月份潍坊展销会，虽

然我们是临危受命，并没有过多的经验和准备，但是我们还是通过自己的努力超越了去年的销售业绩，而且让我们的展品成为会场的焦点，会后潍坊日报，齐鲁晚报等多家媒体都进行了相关报道。我非常感谢领导对我的信任，而且通过这次经历也让我个人独立性有了很大提高，同时也很感谢同事对我的帮助，感谢饶哥在重感冒的情况下依然坚持按时送我去会场，并一直协助我到活动结束。

转到业务部之后，我真诚与客户沟通，并且在极短的时间就取得了客户的信任，并且开发了部分外贸客户，通过对外贸客户的服务经历让我清楚的意识到，客户的要求就是我们的职责。客户永远是正确的，我们要不惜一切代价努力满足客户的要求。我很感谢客户对我的信任，他们很多不远千里开车过来，常常连午餐都要在路上解决，同时也很高兴自己的成长，因为当我们公司不能满足客户的要求时，我都会尽力为客户联系更优秀的合作商家。加入业务部，我收获的不仅仅是经验和能力，更让我兴奋的是我可以轻松接待任何客户，客户最在意的不是商品，不是价格而是信任。

在今后的工作中，我将会更加努力学习专业知识，更好的服务于客户，争取为公司创造更好的业绩，同时我也希望能得到大家的信任与支持，谢谢大家，以上是我的述职报告。

述职人：

20xx年xx月xx日

药代销售主管述职报告篇七

尊敬的领导：你们好！

从我到北京华联工作以来，北京华联培养了我。我和北京华联在风雨中一路走来。感谢领导对我的信任与关怀，使我今天能够进入北京华联这个重要的工作岗位，在收货部工作的

这段时间，我感受很多；收获也很多。逐渐成长起来，使我深刻的体会到收货部是我超市的第一关，把好第一关是我的责任。提高服务质量善带供应商，建立起与供应商之间的良好合作关系，实现双赢才能得以生存□ 20xx年已经过去，我们收货部较好的完成了公司下达的各项任务，09年经历了元旦、国庆，中秋，十一年店庆的旺季销售和四次大盘点收货部在领导的帮助和各部门的配合下工作进展顺利，团结一致，上下齐心，较为圆满地完成了工作，下面就是09年度工作如下。

**年期间营运数据生鲜收货金额38084382.8(元)食品收货金额70411502.2(元)百货收货金额17320132.9(元)合计(元)：生鲜退货金额543162.6(元)食品退货金额494110.53(元)百货退货金额211712(元)合计1538865935(元)：我部门现有人员16人，人力较为紧张，通过每天部门例会和日常要求对员工进行流程及制度方面的培训让新老员工熟悉自己的本职工作，员工状态工作作风明显提高。

1、收货部在09年进入六月份，市政开始对桃园路进行大修，严重影响供应商的送货，对此，门店积极与相关单位沟通，送货车辆夜间由水科所进入超市，白天送货车辆不能进入超市的，组织员工到水西关路口将商品拉到收货码头收取，合理安排班次进行夜间收货，每日安排一名员工到水西关路口对进入超市的顾客及送货车辆进行引导，将修路的影响争取降到最低。进入十月份、对国庆、中秋和十一年店庆期间员工自觉加班加点完成了本职工作，保证了，国庆、中秋和十年店庆的正常销售，并且配合楼面各部门做好支援工作。

2、工作中要求员工严格按流程执行，加强其责任心，一定要保证所收商品的质量与数量，不符收货标准的一律拒收。由于一开始对扫码不够重视，导致部分商品在结款时扫不出码，影响销售，现在有了手持终端后，收货品项整体速度平均提高了40%。减免投单的商品扫码环节，待收货时间大幅缩短。商品扫码与录入合一，减免了二次录入收货环节。收货的准确度提高，改变了以往持单对照收货方式，实现真正意

义的盲收。条码扫描判断商品，避免串号，超订单送货，规范了收货行为。杜绝商品无法通过收银pos现象。收货自动记录，避免人为确认与录入失误造成的数据错误。人力成本相对节省，现在要求员工商品要按类码放和商品必须左右码放的原则。坚持做好商品的整理工作合理的利用库存区域提高了商品周转速度，与楼面共同维护好库存商品。对收货过程随时监督，检查有无违反流程现象，对现场中出现的问题及时解决。在交接班例会中对工作中出现的问题多次讲解避免再犯，不使不合格商品流入卖场。

现在收货部库房面积是1420平方米。大库面积约800平方米、外库面积约340平方米、小库面积约289平方米。大库外，和小库的地面不平。在经理的带领下，库房大为改观，对商品按区域存放、标识张贴齐全、每个区域划分了责任人，由其负责该区域的维护库房工作是持久性的，维护是以后的工作重点要求员工坚持按照高标准去工作。09年后期较好的完成收货及囤货工作。在国庆、中秋和十一年店庆期间员工自觉加班加点完成了本职工作，保证了国庆、中秋和十年店庆的正常销售，并且配合楼面各部门做好支援工作。

提高了卫生要求和库存管理，做到通道畅通干净卫生。对库区进行分区管理，提高使用效率，符合了消防要求。

制定培训教案，在09年对全体员工进行了培训。加强其责任心，一定要确保商品质量的验收，无标识及三无产品一律拒收，认真执行先退货，后收货的原则。

在每档快讯结束后，各部门的快讯商品库存量较大和状态“5”的商品进行集中清退，降低了周转仓的库存压力和提高了楼面的新品引进几率。同时积极清理退货区，对部分破损，过期无帐目的商品进行了报废。对退货区的卫生经常的扫除，整理。

对新进的员工做好传，帮，带的工作。注意把员工的培训与

日常的工作结合起来，使新员工的工作能力得到提高。09年给12家供应商发放磁扣共计25452个，普通扣自用5063。店内码09年发放256000个。对生鲜f1之f5严把生鲜商品质量卫生的控制，和生鲜商品质量卫生的控制表的添写，对生鲜、食品的供应商的索要索证。目前供应商以基本提供了较为完整的证件但是有一部分的检验报告以过半年或一年以上还有一些商户证件不全我们在收货时加大力度向供应商索证尽快补齐新的。定期整理库存区，将所有整理出来的库位让给畅销商品，确保各组的快讯商品及畅销商品的库位，为楼面销售打下了良好的基础。控制耗材、节约耗材。在我们使用耗材时严格控制员工的使用量杜绝浪费，手套以旧换新、严格控制胶带的使用量制定了耗材的领用本。木制栈板有xx块由收货部来管理，在这两年的使用中累计有300块损坏，我们利用空闲时间进行维修，尽量节约成本。叉车现有25辆定期进行维护小问题我们自己处理，把坏了的叉车拉到水电班让水电班的人修理。保证设备的.寿命和延长其使用。

楼面加大对卖场小库及架顶的利用，将一件半件商品尽量全提至卖场，不能将压力全压至库房。

楼面补货时要将排面补满，补实，不要只补前边几层，后边一推全是空的。合理订货，增加定货次数，减少定货量，勤进快销。

对做完快讯还有大量库存，与采购沟通可否退货，对销量不好的商品保持最低库存即可。

对滞销品加大清退力度，且要及时清退。

楼面提货时，配合库房作好维护，不要提完货后现场一片狼籍，虽然提货时有库管监督，但收货忙时，也有监督不到位现象，希望楼面自觉配合，相互理解。

检查人员出勤，合理排班作好工作分配。检查收货设备是否

齐全。督促完成前日未完成的工作。检查库区商品出入库的情况。追踪员工退换货，合理安排员工就餐。

1. 加强人员的培训工作，要求所有收货人员严格按照收货流程进行收货，不得违反相关规定。通过培训提高员工工作技能，形成比学赶超的氛围。

2. 做好栈板及叉车等商用设备的维护工作，在本部门人员的使用中要做好维护的同时，提醒楼面人员爱护栈板及叉车等设备。

3. 坚持做好商品的整理工作，合理的利用库存区，提高商品的周转速度及周转率，与楼面共同维护好商品，及全店的库存天数。加大退货力度，与供应商进行沟通协调，努力减少退货区的库存压力及库位。

4. 严格控制好商品质量及做好商品的索证存档工作。现在有很过的供应商还没有换新的检验报告在以后2个月的时间里把证件收齐。杜绝不合格的商品进入卖场。规范档案、报表管理。

5. 加大库房的管理力度，减少出入库房的人员，避免因此产生商品丢失及损耗的情况的发生。需要加大库区的卫生清洁工作，坚持每日上下班两次的清理，使库区有一个好的环境。

做好10年国庆中秋的囤货的准备工作和支援工作。做好人力的调配。10年来到了，在新的一年里要发扬吃苦耐劳的精神，改正自己的不足，积极做好自己的本职工作。为桃园店作贡献。以上是我个人的述职报告，有不足之处还希望各位领导批评和指出。