

最新销售经理的年度工作总结 销售经理 年度工作总结(精选9篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

销售经理的年度工作总结篇一

20xx年已经过去了，在去年年底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了工作总结，给我们更深的了解了我们公司20xx年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己这一年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展20xx年的工作。

现在我对我这20xx年来的工作心得和感受总结如下：

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。

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。

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。

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。

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青蛙，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。

在20xx年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事数据差距很大，她半年的销售额是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20xx年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的是同一个市场，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，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。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20xx年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20xx年要改变办法，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20xx年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20xx年再创佳绩。

销售经理的年度工作总结篇二

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可以帮助我们总结以往思想，发扬成绩，不如立即行动起来写一份总结吧。但是总结有什么要求呢？下面是小编收集整理销售经理年度工作总结，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

今年实际完成销售量为5000万，其中xxxx万，xx 1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

xx常规产品比去年有所下降□xx增长较快□xx相比去年有少量增长；但xx销售不够理想（计划是在1500万左右□□xx□dn1000以上）销售量很少□xx有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想□“xx”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的xx□xxx客户的xx等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，

如xxx□xxx□xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xxx□xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，

为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们xx公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在xx州乃至xx行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销□xx行业的进入门槛很低，通用xx价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的`利润可以消除这种风险，

况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。（这里是指不要外协太杂的产品如xx□xx□等）

销售部管理：

1、人员安排

a□一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

d□一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题

e□专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

f□所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

2、绩效考核销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定；同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面：

a□出勤率：销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b□业务熟练程度及完成业务情况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学

习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c□工作态度：服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

销售经理的年度工作总结篇三

常规产品比去年有所下降，增长较快，**相比去年有少量增长；但**销售不够理想（计划是在1500万左右）□**（dn1000以上）销售量很少，**有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“**”品牌增长也不理想。

客户反映较多的情况

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的**□xxx客户的**等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货

期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx□xxx□xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xxx□xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

销售经理的年度工作总结篇四

自己xx年销售工作，在公司经营工作领导总的带领和帮助下，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，已经将金华区域整合。以xx市为点，向周边扩散。现将全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。

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时追踪区域内工程项目；
- 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、严格遵守公司制定的各项规章制度；
- 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，从工作中的一点一滴做起，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，带领组员参与工程投标及旧村改造项目，使其尽快业务技能提高。

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。今年由于金华地区工程招标要使用参考当地《金华地区工程建材信息》中的铝材，瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、明确客户需求，主动积极，将我司在金华义乌销售点告知零散加工户，避免周边地区对我区域低价窜货趋势。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，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，考虑并补充建议从义乌提货，避免押款事宜，使该区域小加工户逐步成长。

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，所以销售经理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，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先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。比如：有客户投诉仿木纹掉漆现象时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的承诺。

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，对公司生产的铝材产品用途、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。

五、铝型材市场分析

铝材产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就铝材销售的市场分析如下：

(一)、市场需求分析

铝材应用虽然市场潜力巨大，但金华区域多数铝型材厂竞争已到白热化地步，再加之房地产开发过多会因新房改政策在新一年形成空白，再加上有些铝材销售已直接威胁到我们已占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势。

(二)、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对铝材市场的了解，铝材生产厂家有二类：一类广东品牌如兴发、坚美、伟昌、凤铝等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售；另一类是湖北、安徽、江西相等，

此类企业销售价格较低，如信元每平方竟130多元，此类企业基本占领了代销领域。

六、xx年销售经理工作设想

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销售经理和同行学习。xx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xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在工程供货渠道上，一是主要做好原有的经销商供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的如等做为重点；二是发展好新的大客户比如等，三是在某些区域采用二级代理的形式，让利给二级代理商以展开销售工作，比如。

(二)xx年首先要积极同幕墙及装饰公司采取合作方式，大力推广我司产品，收集有效信息及时向领导汇报，取得公司的支持。

(三)xx年自己计划更加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产品知识及性能、用途，以利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。

(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)□xx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，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

(二)□xx年应在公司、销售经理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开模工作。

(三)□xx年应在情况允许的前提下对出差时间加以延长，避免前期工作刚进展，后期联系断链的情况。

(四)、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑□xx年认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

销售经理的年度工作总结篇五

尊敬的领导和同事们：

在过去的一年中，我作为销售经理，非常感谢公司和同事们给予我的支持和帮助。在此，我想对过去一年的工作进行总结和反思。

首先，我在销售管理方面取得了一定的成绩。我与我的团队成员紧密合作，制定了一系列销售策略和方案，并成功实现了销售目标。我们通过优化产品定位、加强市场推广和拓展渠道等方式，提高了销售业绩和市场占有率。同时，我也注重培养团队凝聚力和文化建设，鼓励员工之间相互支持和帮助，提高了整体的销售效率。

其次，我在客户关系管理方面也取得了一定的进展。我与

们的客户保持紧密的联系，了解他们的需求和反馈，为他们提供了更好的服务和解决方案。我们成功地建立了长期稳定的合作关系，并不断地优化和改进我们的服务，提高了客户满意度和忠诚度。

同时，我也遇到了一些问题和挑战。例如，在某些销售项目中，由于市场变化和竞争压力，销售业绩并不理想。这主要是由于我们没有及时调整销售策略和方案，没有充分了解市场需求和反馈。因此，我意识到我们需要更加敏锐地捕捉市场变化和客户需求，并及时调整销售策略，以提高销售业绩。

最后，我想对未来一年的工作进行规划和展望。我将继续加强销售管理，提高销售团队的效率和素质，为公司创造更大的价值。同时，我也将更加注重客户关系管理，建立更加稳定和长期的合作关系，提高客户满意度和忠诚度。我也将积极探索新的销售渠道和机会，拓展公司的市场份额和业务范围。

总之，在过去的一年中，我取得了一定的成绩和进展，但同时也遇到了一些问题和挑战。我将继续努力，不断提高自己的工作水平和能力，为公司的发展贡献自己的力量。

谢谢！

销售经理的年度工作总结篇六

xx年度，营销部在公司的指导下，开展了武汉市场医药零售终端网络的建设、各区级批发单位的巩固、公司部分总经销新品种的铺货及市场启动和推广工作。现将这一年来，营销部年度工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销部下一步工作的开展提几点看法。

总而言之，三句话：成绩不可忽视，问题亟待解决，建议仅供参考。

“5个一”的成绩不可忽视

1. 铺开、建设并巩固了一张批发企业所必需的终端营销网络

武汉市场现有医药零售终端共690家，通过深入实际的调查与交往，我们按照这些终端客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这690家零售终端进行了a□b□c分类管理，其中a类包括“中联”在内的25家；b类有94家；c类210家。在这690家终端客户中，我们直接或间接与之建立了货款业务关系的有580家；终端客户掌控力为84%。

我们所拥有的这些终端客户，为提高产品的市场占有率、铺货率、迅速占领武汉这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正诗司的上线客户——药品供应商所看重的。

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的终端直销队伍。

目前，营销部共有业务人员18人，他们进公司时间最短的也有5个月，经过部门多次系统地培训后，他们已完全熟悉了终端业务运作的相关流程。

对这18名业务人员，我办按业务对象和重点进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。

这支营销队伍，他们的工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为a公司尽职尽责和为终端客户全心服务的思想。他们是武汉市场运作的生力军，是生产商启动武汉otc市场的人员保证。

3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结去年工作的基础上，再加上这一年来的摸索，我们已

经初步地建立了一套适合于批发商终端直销队伍及业务的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，出台了“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出了明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

其次，出台了“管事”的《营销部业务管理办法》，该办法在对营销部进行定位的基础上，进一步地对领货、送货、退货、铺货、赠品发放，业务开展的基本思路等作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中报到，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4. 确保了一系列品种在武汉终端市场上的占有率。

目前，营销部操作的品种有四川太极、珠海联邦、纯正堂、河北华威、山西亚宝等22个厂家，曲美、缓士芬、玉叶清火片、小儿清肺、珍菊降压片等30多个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和厂家支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、代销、人员重点促销等。通过营销人员积极努力的工作，这些品种在终端的上柜率在60~95%之间，确保了消费者能在一般的终端即可购买到我公司总经销的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，满足了广大生产厂家的铺货率要求。

5. 创造了一笔为部门的正常运作提供了经费保证的销售额和利润。

xx年度，武汉办通过新产品的市场开拓，共实现了销售额x万元；利润额y万元。为整个本办事处和十二个周边办事处的正

常运转提供了及时的、足额的经费保证。

所以说，营销部在建设并掌握终端营销网络的同时，为公司创造了一定的利润，一举两得，成绩不可忽视。

“5个无”的问题亟待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是必须扫清的壁垒。

1. 无透明的过程

虽然营销部已以建立了一套系统的管理制度和办法，每天工作也有布置和要求，但是，仅仅是把业务人员像“放鸽子”一样放出笼，离开了公司之后，业务人员做了还没有做，做得怎样了没有跟踪指导和检查，全凭业务人员的口头汇报，从而导致部分的工作、计划、制度的执行大打折扣。

2. 无奖罚的结果

业务人员干得好与坏，差别不大，好的略有奖励；差的，毫无惩罚，心慈手软，“恩”“威”未并施。

3. 无激励的待遇

给每个业务人员一碗“大锅饭”，人人都处于一种“吃不饱，饿不死”的状态之中。对上进的人，没有激励，对懒散的人，却有保障，做一天和尚撞一天钟做不做工作无所谓的思想滋生并蔓延。

4. 无监控的账款

一方面，财务小组对各区铺货数额没有控制，置管理办法中的“饱和铺货量”于不顾，只要业务人员要货就发，应收账款额度加大，而且对每一个人的每一笔应收帐款未作及时提醒和催收。

另一方面，业务人员对对应客户的经营动向把握不准，加大了贷款的催收难度，甚至少量的准呆帐产生。

5. 无充分的权力

在选择品种时受公司干扰太多，没有充分的自主权，市场运作不是以需求为导向，而是听公司“行政指令”。有好产品，没有好厂家；有好厂家，没有好产品，加大了操作的难度。

5条建议仅供参考

1. 重塑营销部的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润。通过完善终端网络来提升产品销量。

2. 建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”大面积地向药店派驻自己的营业员(可兼职)。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3. 调整产品结构。

产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。努力寻求10个左右利润空间大的产品，可操作性强，投入既有经费保障又有利益回报，这样终端销售才有积极性。

4. 货款分离，变被动为主动。

业务人员主动出击，只向客户索要订货计划，以客户需求为导向，按需供货。货由专人专车分送；款由对应业务人员收回，一来可以改变“一天只给一家客户送一个品种”的现状，提高工作效率；二来可以降低货款风险；三来可以避免货铺出去又收回来。

5. 改变待遇分配机制。

在完成基数任务的前提下，工资待遇下不保底，上不封顶，既给压力，又给激励。大胆地拉开差距，制造“贫富悬殊”，真正做到能者多劳，劳者多得。

希望有一天，营销部能成为a公司吸引生产厂家、选择总经销品种的最有份量的谈判筹码！

销售经理的年度工作总结篇七

我很高兴有机会向您汇报我在过去一年的销售经理工作。

首先，我想强调的是我们团队在过去一年中的成果和挑战。我们的销售额在去年有了显著的增长，达到了预期目标，同时客户满意度也持续上升。然而，我们也遇到了一些挑战，比如竞争对手的激烈竞争以及市场变化的不确定性。

在具体的工作内容方面，我主要关注了以下几个方面。我积极与销售团队紧密合作，了解他们的需求并为其提供支持。我定期组织销售会议，以了解市场动态和客户需求，并据此调整销售策略。此外，我还参与了客户拜访和产品演示活动，以增强与客户的关系并推动销售进程。

在经验与成长方面，我认识到我在沟通技巧和团队领导力方面还有待提高。我学会了更好地倾听和理解团队成员的需求，同时也更加有效地分配了任务。此外，我也通过不断学习和适应新的销售策略，提高了自己的专业能力。

最后，我想强调的是我对于团队的重要性。我始终认为，一个成功的销售团队不仅仅依赖于个人的能力，更重要的是团队之间的协作和信任。因此，我一直在努力创建一个互相支持，积极向上的团队氛围。

再次感谢您给我这个机会，让我能够与您分享我的工作成果和经验。我期待着在新的一年里继续为我们的团队贡献力量。

谢谢您的关注。

您忠诚的，

[您的名字]

销售经理的年度工作总结篇八

我很高兴能够为您提供一篇年度工作总结的范文。以下是一个适用于销售经理的年度工作总结样本，您可以根据自己的实际情况进行适当修改。

我作为销售经理，已经过去了一年的时间，在这一年里，我付出了很多努力，也收获了很多经验。今天，我想对这一年的工作进行总结。

一、任务完成情况

在过去的一年中，我负责推广的产品销售额达到了预期目标，并且超额完成了20%。同时，我也成功地帮助团队成员提高了销售技能，让他们更好地服务于客户。

二、销售策略与实施

在这一年中，我采用了多种销售策略，包括市场调研、客户关系管理、营销活动策划等。同时，我也积极倾听客户的需求，根据客户的特点制定个性化的销售方案。通过这些策略的实施，我们成功地吸引了更多客户的关注，并建立了更加稳定和长期的合作关系。

三、经验与收获

通过这一年的工作，我收获了很多宝贵的经验。首先，我学会了如何更好地与客户沟通和交流，了解客户的需求和反馈，从而更好地满足他们的需求。其次，我学会了如何优化销售方案，提高销售效果，从而更好地提高团队的销售业绩。最后，我学会了如何更好地管理团队，提高团队凝聚力和执行力。

四、问题和改进

在这一年中，我也遇到了一些问题，例如客户投诉处理不及时、销售方案执行不到位等。对于这些问题，我将进一步完善客户投诉处理流程，加强销售方案的执行和监督，以确保客户满意度和销售效果的提高。

五、展望未来

展望未来，我将继续努力提高自己的销售技能和管理能力，带领团队更好地完成销售任务，为公司的发展做出更大的贡献。同时，我也将积极探索新的销售策略和方案，不断提高产品的市场占有率和客户满意度。

总之，这一年的工作让我收获了很多宝贵的经验，也让我更加深刻地认识到了销售工作的重要性和挑战性。在未来的工作中，我将继续努力，不断提高自己的能力，为公司的发展做出更大的贡献。

销售经理的年度工作总结篇九

我作为销售经理，在过去的一年中，带领我的团队实现了销售额增长。在这个过程中，我也积累了很多经验，并学到了很多新的东西。下面，我将对我在过去一年的工作进行总结。

一、背景和目标

2023年，我们的销售团队面临着激烈的市场竞争，同时也面临着一些新的挑战 and 机遇。我们的目标是增加销售额，提高市场份额，同时提高客户满意度和忠诚度。

二、工作内容

1. 团队管理

在过去的一年中，我注重培养团队成员的技能和专业知识，帮助他们提高销售能力。同时，我也鼓励团队成员之间的协作和沟通，以提高整个团队的工作效率。

2. 销售策略

我制定了一系列的销售策略，包括促销活动、定价策略、渠道策略等。这些策略根据市场需求和客户群体进行了定制，取得了很好的效果。

3. 客户关系管理

我注重维护客户关系，通过及时回访和解决客户问题，提高客户满意度和忠诚度。同时，我们也加强了与客户的沟通和合作，增加了客户粘性。

4. 市场调研

我定期进行市场调研，了解市场需求和竞争情况，以便我们能够及时调整销售策略，提高市场竞争力。

三、经验教训

1. 团队协作

在团队协作方面，我发现了团队成员之间的沟通不畅和协作不力的问题。为了解决这个问题，我加强了团队建设，提高

了团队成员之间的沟通和信任。

2. 销售策略

在销售策略方面，我意识到需要更加灵活和针对性更强。为了解决这个问题，我加强了对市场和客户的了解，制定更符合实际情况的销售策略。

四、结论和展望

在过去一年的工作中，我带领销售团队实现了销售额增长的目标，同时也积累了很多经验。