

销售部主管年会发言(通用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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

销售部主管年会发言篇一

男：尊敬的董总以及高度国际武汉公司的各位领导！

女：亲爱的高度家人们

合：大家午时好！

男：人常说“人间四月芳菲尽，山寺桃花始盛开”，高度国际武汉公司的春天确实来的晚了一些，但如火如荼的势头，却如同这越来越温暖的天气一般，节节攀升！

女：昨日的耕耘已化作今日的期望，今日的汗水铸就了明天的辉煌。不知不觉间，20__年4月份已离我们渐渐远去，在这个春暖花开的完美季节，我们欢聚一堂召开高度国际武汉公司20__年度4月份总结大会。

男：今日，让我们暂时忘却那打电话路上的苦口婆心；今日让我们暂时忘却签单过程中的奔波劳累；今日，让我们暂时忘却设计创作的交心竭力；今日，让我们暂时忘却不平凡意义背后的职责与承担！

女：今日，让我们共同相聚于此，欢聚于此，共同庆贺，共同祝福，共同勉励！男：同创造，共分享，齐飞扬，高度梦，你我的梦。大家好，我是高度国际武汉公司营销部刘晓梅！

销售部主管年会发言篇二

尊敬的老师，亲爱的同学们：

大家好！

今天，我竞聘的职位是行政部主管。无论结果如何，它都必将为我在20xx年添上最为亮丽的一笔。

行政工作包括行政、办公、文字、后勤、综合等多项工作，作为行政部主管，必须具备一定的文字综合能力、组织协调能力和管理能力。

我之所以选择竞聘行政部主管的职位，主要因为：首先，我认为行政部主管的挑战性很大。行政部工作具有综合性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，头绪繁杂，任务艰巨。在行政部主管岗位上工作，可以进一步锻炼自己，提高自身的综合素质。从一定意义上讲，作为主管，就意味着将付出更多的劳动，承担更大的责任，接受更多的锻炼和考验，我很愿意接受这份挑战。

其次，我相信自己能胜任行政部主管岗位。从行政部岗位职责上来讲就要求行政主管具备较强的责任感和大局观以及文字综合能力和组织协调能力，讲原则、懂管理，年富力强，经验丰富。总结自己这些年积累、沉淀的工作经验，尤其是在行政方面的实践经验，基本具备了各方面的素质和能力要求。

同时，作为行政部主管，如何与时俱进，创造性地开展工作，必须坚持平常心的工作方法和诚恳做人，勤恳做事，的原则。只有保持平常心，才能客观公平地处事，才能在任何时候都履行好行政部的职责，保证行政部在服务、协调、参与管理过程中的公正性和公平性。诚恳做人，勤恳做事，这是主要的工作方法和指导思想。行政部工作繁杂、矛盾集中，大家

的期望值高。只有诚恳做人，勤恳做事，才能取得大家的信任，才能相互沟通、相互配合，把大家的事情办好。在工作中，敢于承担责任，在矛盾和问题面前，不推让，敢于承担风险，让同事能放心、大胆地做好工作。最后，把不同想法、不同利益要求、不同性格的人团结起来，才能扬长避短，形成合力。

如果我能如愿走上行政部主管的岗位，我将团结行政部全体同事一道，把管理事务和搞好服务两大职能有机地结合起来，当好领导的咨询员、大家的服务员、部门的管理员、内外的协调员，坚持一切从部门工作实际出发，努力推进学习创新、制度创新、管理创新和服务创新，不断改进工作方式方法，在做好常规工作的同时，侧重抓好以下两项工作：

一、建立、完善制度；强化制度督查。凡事预则立，不预则废。多年的实践证明，只有通过建立、健全规章制度并狠抓落实，才能保证公司各项工作的顺利推进。这就需要行政部建立、完善公司各项管理制度，包括：办公用品及设备、其他用品采购管理制度；建立预防性应急预案：防火、防水、防电制度；建立设备管理、保养制度；建立、完善新员工培训制度等。同时，加大督查力度，要随时加强立项督查和各项工作情况的督查督办，将工作做实做细。

二、做好主动服务，树立良好形象。行政部作为综合部门，头绪繁多，涉及面广，综合性强。

我们要克服工作中的被动性，努力发挥主观能动性，主动开展服务工作。努力在行文、参会、办事上坚持原则性下的灵活性，头脑要清，手脚要勤，待人要诚。

总之，行政部主管的工作说起来容易，做起来难，工作中会有很多艰难曲折，但我想，只要有领导的支持和信任，有同事们的关心和帮助，我就会用百倍的努力去争取最美好的结果。

尊敬的领导和同事们，今天站在这竞聘的挑战台上，我有信心、有决心做好公司行政部的工作，我愿意承载公司的光荣与梦想！

我的演讲完毕，谢谢大家！

销售部主管年会发言篇三

还有几天2016年就要结束了，年终要举办年会，那么年会发言该怎么说呢？下面来看看小编整理的2017销售公司员工年会发言稿范文，大家一起来看看吧。

各位领导、各位员工：

大家好！

我受公司委托，现将2***年工作做一总结，同时把xxxx年主要工作思路汇报一下：

回顾公司一年来的工作，可以用两句话来概括：总的形势是好的，取得了一定的成绩。但同时也暴露出很多的问题和不足，需要我们加以改正。

一年来，在公司的领导下，全体干部员工围绕公司年初所制定的目标，同心同德，开拓进取，在大家的共同努力下，我们取得了令人满意的成绩：2****年公司共完成产值100524627.8元，实现销售收入95114090.8元，利润1758902.86元。同时，化机、化工两个分支单位也都较好地完成了和超额完成了各项任务。化机完成产值17671029元，创历史新高；农药化工完成11370398元；而顺酐则一改过去亏损的局面，实现盈利。这一切为我公司的持续健康发展奠定了扎实的基础，这一切也都是和大家的辛勤劳动分不开的，在此，我代表公司对全体干部员工表示最真挚的谢意！

回顾和总结一年的工作，主要有以下几个方面：

我们的顺酐项目在完成一期工程后，由于市场原因，始终处于亏损的局面。因此，我们未能按原计划完成二期工程。但是，从2****年6月份起市场形势发生了根本性好转，顺酐价格一路猛升，顺酐一期开始取得良好效益，于是公司果断决定：抓住当时有利时机，在一期工程不停车的情况下，上马二期工程。

二期工程于8月24日开工兴建，自开工伊始，我们的员工就表现出了极高的工作热情和奉献精神，真正掀起了一个轰轰烈烈的大干的局势。大家加班加点，毫无怨言，尽管有时已经十分疲劳了，却从无一个人退缩，仍然坚持工作。总之，大家在施工期间的表现是应该肯定的，说明大家能够真正做到和企业心连心。

大家知道，我公司原有的锅炉制造资格证为c级，随着市场的不断发展□c级锅炉制造资格已逐渐落后于形势，在激烈的市场竞争中渐落下风。同时，我公司在技术人员及其资格上以及设备加工方面已满足b级锅炉制造资格的要求。为此，从****年5月份起，我们开始全力投入到b级锅炉制造资格的取证工作上来，并于12月16日顺利通过国家特种设备中心审查小组的审查验收，我们的工作主要是：

首先，我们在原来已经建立的完整的质量保证体系的基础上，参照iso9001标准进行了整改，编制了第四版《锅炉质量保证手册》及其支持性文件、表卡，对产品质量提供了管理上的保证，彻底改观了以往取证、换证工作中的“软件过软”的局面。

其次，化机全体员工自7月21日起直至12月10日始终加班奋战，既要完成与客户签订的合同，同时还要在国家取证审查小组到来前完成锅炉试制样品的制造工作。这期间，大家都是争时间、抢进度，毫无抱怨的打夜班，体现了令人敬佩的牺牲

精神。而广大后勤人员也坚持为第一线热情服务的理念，积极做好本职工作，强化了管理力度。一年来，后勤服务紧跟生产经营发展步伐，广大员工如无特殊情况，很少休假，只要工作需要，都能够及时到位，及时处理，为公司的生产经营活动创造了良好的工作环境。

现在，我们已顺利通过国家取证审查小组的审查，但我们更要团结拼搏，坚定“以质量求生存，以管理求发展”的信念，把企业推向一个更高的档次。

企业文化在一个企业中起着非常重要的作用，我们始终把企业文化的培树、建设工作，放到企业发展过程中重中之重的位置上。一年来，我们在企业文化建设工作上主要有以下几点：

1、对全体员工的工资进行了普调。此次普调工资公司坚持了“公开、公平、公正”的原则，采用民主和集中相结合的方法，本着企业的效益增长和职工工资增长相同步的精神于近日完成了此项工作。而且普调的幅度之大也是我公司历年来所仅有的一次，充分体现了“以人为本”的理念。我相信，这必将更加激发广大员工的工作热情，为企业的发展贡献自己最大力量。

工进行考核，确保员工理论、实践双合格。化机以取证工作为契机，自11月8日至15日组织了为期一周的全员学习。另外，我们还坚持请进来和派出去相结合，既请专家来厂授课也派出骨干人员参加国家组织的各类培训班，并考取相关证件，通过多种手段，力求提高广大员工的综合素质。

3、教育员工自我定位，清醒认识自己所负职责。办公室于11月19日印发了董事长所作的《老板如何当好企业的战略家》一文，文章给我们上了一堂生动的自我定位、清醒认识自己职责的教育课。通过学习这篇文章，我们大家要深刻体会文章的内涵，要结合文章检查自我，认识自我，找出自身的差

距和不足并加以改正，做一名合格员工。

4、献爱心，暖人心，为白国强捐款。在我们的工友遇到困难的时候，大家没有袖手旁观，而是纷纷伸出援助之手，共计捐款9700多元，并及时送到了他家。虽然我们并不能帮他彻底摆脱困境，但我们的行动却充分体现了我们对工友的关爱之心，真正做到了“一人有难，众人相帮”。

5、为美化环境，在董事长亲自主持下，公司共投资约10万元修建了25个花池，同时把替下的水泥砖用于硬化赵村宿舍周围的地面。另外还硬化了赵村厂区的主路面等等。这一切使环境更美，企业形象也得到了进一步提升。

回顾过去的一年，我们的各项工作所取得的成绩大家有目共睹：生产经营方面，产值、收入均创历史新高；在狠抓生产经营的同时完成了顺酐二期工程和b级锅炉的取证工作；我们员工的收入比****年增加了许多，等等。但是，成绩并不能掩盖我们工作中存在的不足，我们更应该清醒地看到我们的工作中仍然存在着许多的问题和不足，主要表现在管理工作存在疏乎、不到位上，具体有以下几点：

1、因疏乎了对业务员高金国的监管，造成了大额货款的损失。高金国于xxxx年上半年被派往甘肃，至2***年底案发时止，在这长达两年多的时间里，我们可以说严重地疏乎了对他的监管，以至于被他挥霍、侵吞货款达695710元。这充分说明我们在管理上存在着很大的漏洞，今后必须吸取教训，加以堵祝当然，出现这样大的失误，我有着不可推卸的责任，我应该向董事会做出深刻检查。

2、由于管理不到位，造成了顺酐二期工程未能如期开车。顺酐二期工程原定于10月10日竣工开车，但由于我们的管理工作做的不到位，未能合理安排生产，制定出最科学的工作计划，同时，与中石化四公司的协调工作也有所欠缺，再有烟台泵出现质量问题等，以致造成了工期延长达一个月之久，

使我们没能抓住市场，丧失了最有利的时机，直接损失达100万元。并且，还存在着大量材料的浪费问题，损失也很大。

3、对员工队伍的管理缺乏力度。由于我们这个企业是从一个乡镇企业逐步发展到现在的。因此，员工队伍存在着一个不可避免的问题，那就是：老邻旧居、当门家族、亲友同学等等这种关系非常多。也由此造成了一个坏习惯：拉帮结伙，搞派系。有一些人他不是“任人唯贤”，而是“任人唯亲”。虽然我多次提出这一问题，但可以说的有章不遵，有令不执，执令不严。今后我们将加大工作力度，对于仍有拉帮结伙、搞派系者，将给予严肃处理，直至开除。

再有，我们某些员工由于受自身素质的影响，存在着上班时间内互相扯皮工作推拖责任，以致上下不畅通，不能形成协调一致的工作作风。串岗者大有人在，拉闲话、聊天儿者也同样是有人在。

同志们，说到这儿，我认为大家有必要深深反思一下：这样做说明了什么？只能说明，我们的员工还没有强烈的紧迫感和责任感；我们的素质还不够高，我们的心还没有完全用在为企业的发展出力献策上来。大家应该考虑这样一个问题：你为企业是付出的多呢，还是得到的多呢？总之，我希望大家都能明白这样一个道理：“企业靠我发展，我靠企业立业”，只有员工和企业真正心连心，企业才能发展，员工也才能真正得到利益。

4、不能严格履行合同，失掉了信誉，失掉了客户。这一问题也是我们工作中的老问题了，你不能按合同规定的期限交货，那客户以后怎么还能再信任你，我们的信誉又如何能得到保证呢，没了信誉则必然失掉客户，而失掉了客户我们还谈什么发展，恐怕连生存都难了吧。所以，我希望大家在今后的的工作中一定要更加努力，一定要保质保量的按合同办事，在市场上树立良好的信誉。这一点上，公司的各级领导尤其要引起重视，切实负起责来，真正按我们的质量方针要求的去

做。

事故一起，10月9日顺酐二期施工期间也发生了液酐分离器差点爆炸伤及人命事故。而更为危险的是，因为我们的一期工程没有停车，这极有可能酿成一起大的恶性事故，后果不堪设想。这一切说明，我们的安全管理工作做得还十分不够，我们必须吸取事故教训，切实做好安全管理工作。

6、大、小五金的采购出入太大。记得在去年的工作总结大会上我提出过这一问题，并明确指出要坚持节约的原则。经过一年的实际情况来看，收到了明显成效。例如□xxxx年共消耗小五金567149.21元，比xxxx年少消耗了34万多元，但仍有不小的降低空间。另外，在采购方面，还不能做到货比多家，而是仍在走搞关系的老路子，并不能真正买到质优价廉的产品，我希望在今年的工作中能彻底改变这一现象。

同志们，回顾我们过来这一年的工作，成绩确实不小：化机产值创了新高，大家的收入也增加了不少，农药月产量有了大幅度上升，取得了b级锅炉制造资格证，等等，但的还是表现在问题方面，我今天就成绩讲得不多，问题讲了不少，这绝不是一概否定大家的辛勤努力，而是要提醒大家，时刻要看到事物的两个方面，正视我们的不足，善于查找和发现自身的缺点，以求把我们的工作做得更好。

为使我们的企业能在新的一年里有一个跨越式的发展，我们对新的一年的工作做如下安排：

做好四篇文章，即：搞好资本运作，实现企业跨越发展；搞好市场开发，拓展生存空间；准确地给我们的企业定位，给我们的产品定位；加强精神文明建设，提高员工队伍整体素质。

强化三种意识，即：强化市场意识；强化创新意识；强化忧患意识。

实施三大战略，即：人才开发战略，及时发现人才，严格管理人才，搞好人才培训。市场开发战略，就是站稳本地市场，盯住周边市场，开发国内市常(在这一点上农药的销售做得不错，化机的销售工作仍需好好总结经验，吸取教训，找出不足。)科技开发战略，要提高科技含量，提高工作效率。

实现二大目标，即：严格管理，讲求效益，创建一流企业。面向市场，以人为本，培育一流队伍。

企业的长远目标一经确立，我们就要注意保持它的连续性。在xxxx年我们要开展“评头论足看自己”专题讨论活动，组织员工以自画像的方式，对照周边地区，进行企业与企业、人与人之间的思想观念的比较，肯定长处，查找不足，特别要找出我们在思维方式、思想观念、行为习惯等方面的缺陷和差距;我们要开展“为企业定位，为产品定位”的专题讨论活动，要组织干部职工准确地为我们的企业定位，也包括为我们企业的产品定位，要清醒地认识到我们在市场上所处的位置，从而制定出合适对路的营销战略。

通过专题讨论要在思想观念上形成三种意识：一是树立进取意识，要打破不思进取，小进即满、小富即安的小农意识。二是树立创新意识，按照市场经济规律的要求，创新发展思路，创新运行机制，创新发展环境，要把精力用在实干上。三是强化人才观念，要努力做好保送20名高中毕业生去河北工业大学上学这项工作;要克服求全责备、忌贤妒能和狭隘思想，努力营造尊重人才、爱护人才、使用人才和让人才脱颖而出的良好氛围，坚持以人为本的战略思想，进一步完善吸引人才、保护人才、稳定人才的政策。

同时，我们要继续加强企业文化的建设工作，要进一步健全和完善适应企业情况的各项管理制度;要继续“创建学习型企业”活动，既学理论更学技术;要继续强化培训，根据不同岗位，不同层面有针对性的，本着受益、得用的原则，达到培训的目的;要架起员工与公司领导沟通的桥梁，推行人性化管理。

理。总之，我们必须建立起“以人为本，全面育人，志在一流”的企业文化。要围绕经营管理工作，开展好各种教育活动，培养员工共同的价值观，把经营和管理的难点作为教育的重点，要大力倡导“员工靠企业立业，企业靠员工发展”的观念，使我们的企业逐步走上和谐健康的发展之路。

XXXX年公司经营工作，要以实现发展为主线，认真贯彻执行我们的既定路线，抓住重点，在经营工作上要实现两个突破。第一，顺酐在产值、收入及效益上要有所突破。要利用二期工程竣工和一期工程更换催化剂这一有利条件，及时掌握各种信息，加强营销工作的力度，在确保产值及收入稳定增长的前提下，保证效益的同步增长，使顺酐项目真正发挥作为公司支柱产业应有的作用。第二，锅炉的销售工作要有所突破。我们要以锅炉制造资格证升为b级为契机，加强业务员队伍的建设，进一步完善销售机制，争取努力扩大我们的锅炉销售市场，要力争在销量、效益上有一个历史性突破，希望我们的业务员们要加倍努力，争取全面扭转以往的锅炉产销量太小的局面，实现企业、个人双获利。

安全工作只有起点，没有终点。安全管理只有更好没有最好，为了把安全工作坚决抓紧抓好，公司决定以科学发展为指导，坚持“一个方针”，锁定“双控目标”，强化“三项责任”，提高“四种能力”。

1、坚持“一个方针”。即始终牢记和遵循“安全第一，预防为主”的方针，一切工作以安全为先，一切精力以安全为先，一切需求以安全为先，防范事故力求先知先觉先行，做到“为之于未有，治之于未乱，防患于未然”。

2、锁定“双控目标”。即严格控制事故起数和控制受伤人数，坚决杜绝重特大事故，确保完成与上级签订的责任书的各项任务目标，确保公司长期处于安全平稳的态势。

3、强化“三项责任”。即强化政治责任，从事关公司形象，

事关广大员工根本利益的高度来对待安全工作。强化发展责任，把安全生产管理作为公司最好的管理、最强的竞争力和最大的效益，坚持做到抓发展务必抓安全。强化法律责任，严格遵守《安全生产法》及公司的管理制度，全面履行法律、法规赋予的安全管理职责，自觉做一个安全生产的守法企业。

同志们□xxxx年已经过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的xxxx年正向我们走来。新的一年，万象更新，公司希望各位员工要积极行动起来，团结一心，爱岗敬业，奋力开拓，以更加饱满的热情，以更加昂扬的斗志，为实现公司xxxx年年度目标任务而努力奋斗！

销售部主管年会发言篇四

各位同仁、各位商界朋友：

很荣幸、大家下午好！很高兴能有这样的机会，和大家一起分享一年来公司所经历的点点滴滴；刚才xx已经给我们很生动、很深刻的总结了这一年来公司的成败和得失，我非常荣幸、非常骄傲公司有这样英明的领导者，我来公司时间不长，但是我却时时刻刻、真真切切的感受到在xx董事长和xx的指示和关怀下，公司发生的巨大变化和进步！我在这里代表销售部总经理向他们和公司的用心良苦表示感谢！

下面我做为营销总经理和大家一起分享下有关营销的方方面面，关于营销这块，在在座的各位的鼎力支持下，我们可以说，今年打了个非常漂亮的战役！大家都知道，今年4月份，我们现在的工厂才有雏形，真可以说是百废待兴、百业待举。短短的几个月，我们不光在销售业绩上给公司交个满意的成绩单，而且在销售模式和公司未来的营销方向上做了重大的变动和明确，为公司未来的发展做了很好的规划和铺垫，下面我就以下三个方面和大家分享下：

2) 营销模式：由于我们的销售产品比较多元化，营销模式也是比较多样性，为了大家便于理解，那么在这里我重点阐述下国内销售的营销模式，国内销售也分为两大块：以批发为主的营销二部和以xx品牌为品牌推广的营销一部，很显然，营销二部主要是以批发为主，追求的是量的变化，从而达到质的变化；也就是说二部追求的是客户的数量和出货的数量，从而提高利润的数量，用六个字简言之，也就是“深挖洞、广积粮”，没有粮食人会饿死，在现阶段，没有大量利润的保证，公司就会出现饥荒和危机。但是，一味的“深挖洞、广积粮”不是我们的最终目标，我们的目的是为了称王，成就一番霸业；我们通过什么来实现我们的霸业，总的有个媒介，我们的媒介就是xx品牌，所以我们成立了营销一部，一部的营销模式三个字“品牌化”或者说“图霸业”。

在这里，我借xx董事长的一句话“销售是一个企业的龙头，龙头如果不能发挥它该承担的责任，就会牵一发而动全身，让整个工厂失去活力、战斗力、以及生存的本钱”；在这一年里，公司的所有销售人员都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位，我们的半成品销售比去年提高了50%；我们的oem客户在去年的基础上又增加20%；而我们的出口更是朝气蓬勃、大放异彩，不但在业绩上取得辉煌成就，而且成功的和国际上的一些大经销商实现完美对接；我们的国内销售也是百尺竿头、更进一步，我们的网络已经遍及全国各地，其中我们的电压力锅产品销售从每月的几百台到现在每月2万台，这是一个什么速度，这离不开销售人员的努力，当然也离不开在座各位的支持和关怀；我们自己的品牌也实现了零的突破，目前网络有10多家，我们取得了一些成绩，同时也存在很多不如意和困难，但是公司品牌化路程已经迈出了坚实的第一步，虽然比较艰辛，但已经有了很好的开端。如果说今年是我们向品牌化进军吹响的第一声号角，那么明年就是进入冲刺和真正的战争时代，都说商场如战场，一点不假，我们就是在进行一场没有硝烟的战争！

我们取得这些业绩，虽然谈不上骄傲，但是我们却在脚踏实地的在走，不积跬步，无以成千里。今天的一小步也就是以后的一大步！在这里，请允许我，允许我代表全体销售人员对在座的各位、以及公司的领导、各位商业朋友，对你们的支持和配合表示感谢！

谈到营销也许每个人都明白是怎么回事，但是营销其实是个非常复杂的系统工程，包括市场、销售、财务、售后、运营平台、物流、产品等诸多大板块组成，任何一个板块运作不畅都会带来致命的伤害，其中最重要就是销售和市场，市场就是经营品牌、销售就是销售产品，两者的结合就是营销这个名词的来源，简单的说营销就是经营品牌和销售产品。刚才xx经理也明确了，公司未来的发展方向是品牌化，品牌化不是口头上说说的，我们首先要了解市场。谁都知道厨房电器是块大蛋糕，而且随着中国经济的发展，农村的城市化，需求量会越来越大，这是好的一面；但是我们有没有深思和调查？目前国内传统的厨房电器知名品牌（方太、老板、帅康、樱花、华帝、万和、万家乐、樱雪、欧意、万喜、美的等）和二线品牌差不多20家；我们可以撇开这些传统品牌不说，就是今年就有长虹、新飞、格兰士等向厨卫电器进军，而且投入和市场推广的力度也相当的大，长虹、格兰士光一个营销团队都接近50人，投入资金都是成百万的去运作，以上这些能说明什么呢？给我们的只有深思：厨卫的品牌还有没有的做？我们怎么去做？我在这里想说明几点：

其三、市场也同时给我们敲响了警钟，给我们的时间不多了，在未来3年内，如果我们品牌化还不成功，形势将是极其严重的，我们的'生存空间在哪里？幸运的是，通过前期的试运行，我们找到了一条属于自己的路。

刚才陈总已经说了公司的战略规划，我在这里重点说说未来xx品牌品牌化的营销思路：公司走品牌化之路，实现由公司规模大到实力强的一个转变，争取在3年内达到厨房电器行业品牌知名度和市场占有率前15名的。战略目标，把xx

的“用爱创造生活”的设立理念变为现实，让xx的“爱”理念走进千家万户，最终实现公司的终极目标：走向上市和国内厨房电器的驰名商标、以及厨房行业的前三甲。

当然，我们的营销中心还是不健全的，我们的营销团队的实力还是比较薄弱的，在明年，我们将会增加专业的售后和市场部、以及我们的销售人员，来增强营销中心的实力。不知道大家留意没有？现在全世界都在发生石油危机，中国在未来5年内将建近20座核电站，这意味着什么？未来带电的产品将是中国的销售主销产品，也就意味着我们必须对我们的产品组合和产品线做出调整，只有定位准确了，我们才可能迎头赶上，才会抓住机遇谋发展！明年我们首先是巩固我们目前的优势产品：燃气热水器，首先在外观和功能上更加完善和自主化；其次，在热水器和电压力锅上，我们将在款式、功能等方面作出全面的调整；另一方面，在烟机和灶具上面，我们会加强大品牌的市场调研工作，保持能够跟上市场的节奏，并适当的自主化。简单的说就是三个一工程：一巩固、一重点、一保持。

以上就是今天我和分享的一些内容，谢谢大家！

销售部主管年会发言篇五

公司全体员工、各位嘉宾朋友们：

大家晚上好！值此20xx年新春佳节来临之际，我谨代表公司董事会、公司领导向全体员工及各位嘉宾致以最真挚的祝贺，向忙碌在各个岗位上的员工及其家属致以衷心的祝福和最亲切的问候！祝大家新年好！回首20xx年，我们无比自豪[]20xx年是我公司成立之年，在总公司和投资公司的关怀、指导下，在各景区的大力支持下，通过全公司员工的辛勤努力，公司各项工作顺利进行，开局建设和经营管理实现了双丰收。

公司于20xx年xx月xx日举行了隆重的开业庆典暨揭牌仪式，

在各界领导嘉宾的共同见证下顺利举行。“虫虫王国主题乐园”于今年10月份正式开业，至今运行良好，得到了社会各界的喜爱与支持。在此期间公司紧抓桂林市的创城迎检工作，在公司全体员工的共同努力下圆满完成任务。

公司获得了总公司20xx年度“双文明”建设先进单位光荣称号，公司员工xx□xx等13位同志被评为出席总公司、投资公司及公司的先进个人，财务部被评为投资公司先进部门。在此，我代表公司董事会、公司领导向获奖员工和部门致以最衷心的祝贺！感谢你们的付出与汗水，感谢你们的无私与奉献！20xx年动物主题乐园共接待游客21万人次，完成经营收入642.89万元，为年计划461万元的139.46%，实现利润xx万元，一举扭亏为盈，实现了历史性“0”的突破，改变了历年的亏损局面，为公司的建设和发展奠定了良好基础。

20xx年是崭新的一年，展望未来，任重道远，我们将更加豪情满怀。公司已计划于今年启动“时光隧道”、“总统会所”、“高空观景”等项目的建设。继续完善动物园功能配套设施。公司相信在我们全体员工的不懈努力下将加大步伐创造出更好的成绩。

总之，新的一年，是公司开启新一轮历史篇章的一年；新的一年，也将是各项工作、建设继续追求高标准，不断迈向新水平的一年。我们将始终秉承“诚信人为本，发展智当先”的公司理念，团结拼搏，求真务实，创新发展，为打造一个新型的、一流的、集观光与游乐于一体的综合性旅游企业而不懈努力！

祝全体员工、各位嘉宾朋友：新春愉快！恭喜发财！

销售部主管年会发言篇六

尊敬的各位领导、各位同事及各位来宾：

大家新年好：

20____年已在岁月的行进中落下历史的帷幕，充满希望与朝气的20____年又悄然走来。值此辞旧迎新之际，我谨代表____生产基地，向各位领导及同事、和各朋友、各来宾，致以诚挚的问候和新春的祝福！

刚才听了公司领导和同事的讲话，我们深受鼓舞！董事长与我们共同回顾了一起走过的20____年，又带领我们共同展望了令人期待的20____年。多年来，我们时时刻刻感恩于集团公司领导和所有同事对我们生产部无微不至的关怀和鼓励；我们也真真切切地体会到所有同事对我们的支持和帮助！

20____年是我们积极参与激烈市场竞争的一年，也是接受严峻挑战和考验的一年。一年来，面对原料供应滞后、订单交期短、生产要求特殊等各种不利因素，我们团结一致，咬紧牙关，攻坚克难，较好地完成了销售部下达的订单任务，这些成绩的取得是我们生产一线员工和生产管理团队共同努力的结果，也是由销售部、行政部、品质部、技术部、采购物流等部门的大力支持的结果，更是所有同仁埋头苦干、锐意拼搏的结果。值此，我谨向一贯支持我们的各部门领导，各位同事及销售部全体同仁致以衷心的感谢！

过去的20____年，可以说确实困难重重，远超预期。

20____年，我们将立足于完善产品质量，提高交货及时率和一次交验合格率，着眼于深化生产团队建设，使我们的责任感、使命感得到进一步激发，士气更加旺盛，斗志更加昂扬。我们要紧抓机遇，根据公司的销售目标确立科学合理的生产计划；管理要进一步加强，产品质量要严抓不懈，交货期得到有效保障。主要有以下几个方面。

第一；提高产品质量是做不完的功课，如何将产品质量的提高落实到实际行动上呢？应遵循三不放过原则，第一出现质量

问题不放过，第二问题的根源查不清楚不放过，第三，不找到解决问题的办法不放过。防患于未然，汲取教训，不断提高质量管理水平。

第二;提高交货及时率首先要合理计划，凡事预则立，不预则废。计划是关键，然后就是各部门之间的衔接，物料是否按时到位，生产是否按时完成，质检是否按时检验，物流是否按时发货到客户手中等等。最后也是最重要的要明确责任、建立奖惩制度，根据任务完成情况，给予适当奖罚。

第三;不断加强生产团队建设。21世纪的竞争是人才的竞争更是团队的竞争。注重团队建设，加强团队力量，打造高绩效的生产团队，是提高企业竞争力的关键。因为一个人的力量永远是有限的，只有大家团结一心，才能解决各种复杂问题。加强生产团队建设，就是要从严管理，按章办事，用好手中的兵，打好自己的仗。

第四;维护并保养好生产设备，当前我们的设备清一色都是新设备，从拉丝、绞线、挤塑、成缆等各种不同规格和种类的设备一应俱全，除了能够生产额定电压450/750v及以下聚氯乙烯绝缘电线电缆、额定电压(1—35kv)中压低压电力电缆、通用橡套电缆、矿用电力电缆、控制电缆、架空绝缘电缆、钢芯铝绞线及裸制品产品外，还能够生产计算机电缆等弱电产品、以及及各种低烟无卤、阻燃耐火环保电线电缆，年后还将陆续投产新迁的硅橡胶、氟塑料、预分支等特种电缆产品，生产能力不断提高。

____生产基地是____集团的核心生产基地，具有宽敞的电缆行业现代化标准厂房，拥有电缆行业内先进一流的生产设备，具有懂生产，善经营的生产管理团队，更具有发展前景的浙缆牌市场，林场生产基地具有很好的发展前景，全部投产后有望年产20亿的电线电缆生产能力。

20____年我们将根据市场发展趋势重点开发机车车辆线，铝

合金电缆和风能电缆等产品。

建立各类管理体系。一是生产管理系统，从商务部下单到订单排产生产，再到产品出厂检验发货等，建立一套完整的生产管理体系。二是建立完善的质量管理体系。三是，建立完善的售前、售中、和售后服务体系。

我相信20____年的订单在在坐的各位领导及同事的共同努力下一定能够取得更好的成绩。

回首过去，展望未来。新的一年又将开启新的征程，托举新的希望，承载新的梦想。展望20____年，面对更为复杂多变的市场需求，我们依然激情澎湃，斗志昂扬，对于未来，我们生产团队充满信心，我们将在集团公司的带领下，齐心协力，团结奋战，实实在在做人，脚踏实地做事。为集团公司发展大计贡献我们的努力!我们有理由坚信，____集团的明天一定会更加灿烂，更加辉煌!

最后，衷心祝福大家新年快乐!身体健康!合家幸福!

谢谢!

销售部主管年会发言篇七

各位新老朋友:

在这新年之初，我们欢聚一堂，我心里十分高兴。一年了，光阴似箭，日月如梭，在这里听到一个个熟悉的名字，看到一张张熟悉的笑脸，真是让人亲切，特此，向这次年会辛勤付出的各位管理，以及朋友们表示我最衷心的感谢。

人世间除了亲情，爱情，还有珍贵的友情。朋友是人生最大的财富，今天我们坐在了一起，就有缘成了今生的朋友，在你们人生的回忆中，愿今天带给你们的.永远是开心与欢乐。

任时光匆匆，岁月更替，今天xxx的发展和壮大，还需要大家一如既往的关注和支持，最后，我衷心祝愿xxx永远生机盎然，健康发展，祝愿xx所有的朋友们，在新的一年里，事业成功，身心健康，万事如意。

现在我宣布：年会开始。请三位主持人闪亮登场。

销售部主管年会发言篇八

进入八九月份，许多酒店纷纷面对月饼产销同一课题。市场只有一块奶酪，而我们有竞争如林的对手，弱肉强食，因此，竞争也就成为永恒不变的主题。今年虽然还没有月饼上市，但对手们早已霍霍磨刀，露出狰狞的面目，纷纷亮出高招，明打、暗打、歪打，可谓奇招百出。在这场逐鹿商家的“战场”上，到底谁是射手，最后又鹿死谁手呢？我想只有让时间去验证！

今天我们又迎来了欢聚一堂的机会，让我们共谋酒店经营发展、同探今年月饼销售大计，所以，我和大家一样充满激情，特别值得一提的是，今年四至六月份“非典”肆虐全球恐慌的状态下，宝石人处变不惊，保持着健康的心态，从容迎战，用勤劳和智慧，为消费者创造了安全、整洁的消费环境；为稳定经营创造了佳绩。在此，我谨代表酒店感谢新老员工与我们同心同德、甘苦与共以及爱岗敬业的精神，对此，集团公司杨董事长也来电表示致谢。

去年八月二十日，在同一个地方我们召开了壮怀激烈的“月饼销售动员大会”大家表了决心，结果都实现了承诺。八月一日，我们的月饼就要出炉上市，月饼销售战很快就要打响。面对今年月饼销售工作，我们必须要从思想上、认识上、行动上解决销售。

今年中秋不同往年，因为它是“非典”过后人们迎来第一个较大的传统节日。由于受非典的影响，今年月饼市场比去年

要充满变数。非典后，人们的卫生和健康识有了提高，尤其是食品消费行为受到自我制约。月饼卫生要求更高，这就会影响到消费者过去的那种随意性购买行为，但也不难发觉许多乐观的方面。正因为非典的出现，相关部门对食品卫生要求制定了更高的新标准，严厉制压了地下工厂，山寨厂的生存空间。而真正有生产能力，讲信誉、卫生达标、知名品牌的月饼产本站能在市场上受欢迎。

根据以上这种新形势和消费者心态，我们要重点抓产品卫生，保证每一块月饼出炉后要新鲜达标，过了食用期一律收回销毁，绝对要让客人买的放心，吃得安心；另抓月饼创新，我们已开发环保馅料，走绿色之路。并同广州等地的一些食品厂家取得联系，今年向市场投放“保健参茸月、绿色保健月、迷你水果月”。传统月饼确保湖南洞庭湖产百分百白莲蓉做馅料。只有处处为消费者着想，把卫生、安全、保健放在首位，才会突出我们的优势。

从一九九九年开始，在企石镇，宝石是最早进入月饼市场的企业，经过四年的稳步、规模发展，每一年都推出一批创新月饼，并且都会创新外包装。每年出炉上市的月饼，不但口味受欢迎，而且产品质量上都留下了较好的口碑。几年以来，经过宝石人的不懈努力和 innovation，宝石月饼在市场也竖起了名牌优势。

1、品种优势。今年我们推出了四大月饼系列，有精工细琢、推陈出新的“金伙礼品月系列”其中有盛世瑰宝月，定价999元，该款月饼属宫廷极品月，过去只有王公将相才能享用，今日寻常百姓家也消费得起。这种月饼馅主要采用原只干包及吉品鲍鱼，鲜美独异，另配送洋酒，采用富贵华丽、古色古香的玉石木盒作包装，不仅体现出尊贵身份，更是出手大方送礼的极品。另外，还有马到成功月饼、秋月至尊月饼，精美礼品月饼三个系列；有华而不贵，送礼佳品的“中秋月系列”，其中有七款月饼组成；也有传统风味，品质依旧的“宝月系列”由八种传统月饼组成；更推出瓜果鲜香，适

宜老少的“迷你水果月”则由三种绿色月饼组成。二十二款月饼分低、中、高档次，以满足不同人士和市场的需求。

2、生产、管理优势。多年来我们一贯秉承香港点心大师秘制配方，每年六月份派中厨人员到中山、顺德等地考察、研究同行业的月饼口味和饼馅进货渠道。而在生产上每年均要指定一名副总亲自主抓月饼生产。各款月饼全部在酒店并采用封闭式空调房内制作。我们不仅制定了“月饼卫生标准”和“生产管理条例”而且规定制作师傅，生产工人都必须经国家指定体检医院检查身体合格，严格遵守月饼“上炉—包装—成品”的生产工艺流程，如发现有工人裸手接触饼馅和成品月饼，要给予重罚。

3、营销优势。看望镇孤寡老人、慰问五保户、贫困户，关心社会、热爱他人，每年我们都要开展这种公益活动，以德取天下。每年开展月饼品尝会活动，诚邀新老顾客，把创新月饼介绍给他们，让他们先尝为快。加深沟通、联络感情，回报新老客户。大手笔策划：各经营部门推出优惠政策，每年中秋节当晚搞大型歌舞晚会，免费向外来工开放。设立大奖，重奖那些购买宝石月饼和关心支持我们的消费者。统一行销：月饼销售点、代卖点，统一宝石月饼形象和包装，使人一目了然，易于识别。要让宝石月饼深得民心，使千家万户的节日情绪和我们连结在一起。

一个部门要想取得良好的月饼销售业绩，部门干部要高度认识，重视月饼销售，提高员工业务素质和销售技巧，抓培训，班前、后会，部门例会灌输思想，解决问题。月饼销售是经营工作中不可分割的一部分，所以要当作工作、经营、管理来抓。各部门要掀起月饼销售的一股热潮和营造这种氛围。更要群策群力，发挥团队精神，迎接同行业挑战，冲出困难。老员工要帮助新员工，做到传、帮、教、带。我们坚决反对那种听天由命、顺其自然，无组织无纪律、无秩序的状态。

1、加强培训，全员考核。各部门按市场营销部下发的《月饼

销售手册》，由人力资源部配合营销总监，定期组织各部门员工培训。只有培训，才能使员工了解月饼品种、价格、原料、销售技巧和预定办法等等。并采用考核奖励优秀、不及格惩罚的办法相结合，使每一个员工在今年的实际售月中，个个都能成为出色的推销能手，销售业绩将纳入干部绩效考核工资及普升当中。

2、销售渠道应多元化。利用个人关系网和客户关系网，推销月饼券，设点代销等多种渠道扩大销售途径，找到三个老朋友，就会影响二十四个新朋友，这其中可能有八个人帮助你。

酒店制定了月饼销售目标，各部门结合去年销售基础，把任务指标分解到部门，由部门再分配到个人。要建立一个月饼销售排行榜，每日统计，每日上榜，增进了解，相互促进。部门要完成酒店下达的指针，个人要完成部门分配的任务，对成绩突出者，将分阶段性进行通报表彰。

“非典”过后，市场疲软是肯定的，但只要我们对自己充满信心，对宝石月饼卫生、质量，这个品牌有信心，背水一战，置之死地而后生；只有学会打硬仗，才能获胜。

常言说：灯不点不亮，路不指不明。在这里详尽阐明了今年酒店的总体思路，大家在月饼质量、市场、销售上要有清晰的认识和明确的方向。我深信，只要大家发挥自己的聪明才智，发扬宝石人的团队精神，互帮互爱，协作谦让；我更坚信，有这样一批来之能战，战之即胜、精兵强将的员工队伍，面对任何困难，我们都能克服，最终我们将一定能取得最佳成绩。

销售部主管年会发言篇九

尊敬的各位领导，各位同事以及各位来宾：

大家晚上好！

20xx年对于我们来说是一次很大的挑战，但是对于其他企业来说也是一次大的挑战。我很高兴的是，我们走过来了，并且得到了更大的突破和进步。虽然这一年，大家都很累，但是我很清楚的是，我们都得到了胜利的果实。很感谢每一位同事这一年里的拼搏和不放弃，也很感谢每一位支持我们公司的客户朋友，感谢大家！

今年的时候，我刚刚做xx店的总经理。其实在此之前，我一直都是在总店兼任负责人之一。能够被调到xx店任职总经理让我有点意外，我知道这也是董事长对我的信任，所以我也整装待发，做好了一切的准备，步入了这一个“战场”。

当然，这一年下来，的确考验我们的也太多太多了，今年我们的业务是很紧张的，我所带领的团队一开始的确处于一个很崩溃的状态，但是我后来还是调整了思路。我和上级反映了我们当地市场的一个情况之后，我申请了店内改革，这是一次很大胆的尝试，但是我还是这么做了，上级对我也是非常的认可和相信。所以说这一年，我的确顶着很大的压力在冒险。好在最后我们都得到了一个还算不错的成果，否则我也无颜以对各位了。

其实在工作岗位上，难题的确会遇到不少，但是解决的办法总是会比问题多的。这个问题就死死的摆在那里了，我们解决它的办法难道不会比一个一成不变的东西要多吗？所以，不管我们是在什么岗位上，不管我们面临着怎样的问题和难关，我想我们都应该坚定一点，不要遇到一点事情就妥协和放弃。放弃不会解决问题，但是坚持下去或许就能迎刃而解。

同事们，新的一场较量就要来了。新的一年，新的时机，如果我们抓得住，那就是属于我们的。如果我们抓不住，那么我们也要努力一点去抓住它。或许只有更加坚定的去做出选择，我们才有可能去走向更正确的道路，离实现自己理想的方向就会更近了一步。同事们，我们应该对自己表示感谢，也应该对公司表示感谢。感谢这一切的经历，也感谢这一切

的挫折和成长。保持一颗有温度的心去工作，你才会爱上这份工作，才会爱上这个平台，才能找到那个更真实的自己。

谢谢大家！

销售部主管年会发言篇十

各位同仁：

大家新年好！

新春伊始，万象更新，今天我们欢聚一堂，畅谈走过的20xx□谈发展，谈人生，共谋公司发展大计，我的心情是无比激动。今年是龙年，中国有句成语说的好叫龙腾虎跃，在20xx年度，我们用跃字来概括整年工作，今年我们销售团队更要奋起行动，有所作为。

我现在简单的做一下□20xx年度天津工作，在20xx年我们贯彻执行总经理先生对天津工作的’整个部署，要求。

1、组建成立天津分公司，完善组织架构，吸引更多有志之士的加盟，发扬有条件上，没有条件创造条件也要上的精神。做好团队建设，培养团队凝聚力，贯穿团队思想的核心是组织利益高于一切，不计较个人得失，第一时间解决问题。

2、带领业务团队继续开拓xx市场，以大项目好项目为主题，落实业务考核制度，统筹安排项目信息及跟进情况及时和沟通，探讨公关策略，落实方案。勤能捕捉，加大有效信息量，保证每个阶段都有标投，提高中标率，保持业务的连续性。结交新朋友勿忘老朋友，做好回访联系工作，做到干一个项目，树一个业绩，交一帮朋友。

3、地点人物主题，营造出和谐亲密的商务氛围，努力做到跟一个项目成一个活，在高端客户上，细心用心高调做事低调

做人，让客户感受到企业营销的核心价值—服务!在营销费用上，做到钱花道刃上，该花的我们一定要去花，大气严谨。

4、配合各个项目部协调工作，做好交接，过度，有问题不推脱，第一时间解决问题。

在20xx年度天津事业部，完成销售额约一个亿，待签约额约5000万，在此我要感谢公司领导对天津工作的重视和支持，及全体同仁们对天津工作付出，谢谢!