

白酒营销经理述职报告 营销经理述职报告 (模板8篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么什么样的报告才是有效的呢?下面是小编为大家带来的报告优秀范文,希望大家可以喜欢。

白酒营销经理述职报告篇一

市场部主要负责中心商务、产品销售、市场调查、市场开发市场渗透、反馈客户情况、采购信息提供、采购活动实施供应商管理等工作。

2、积极开拓市场,并加强市场渗透,运用各种有效促销方式或商务手段,确保市场的占有率。

4、开展对外与业务和产品相关的.宣传、公关活动,及时准确掌握社会公众对公司的意见,并反馈到公司,进而提出对策。

4、负责客户关系的建立,签定合同,以及合同执行中业务部门或项目组所需要提供的客户方资源协调。

x区信息中心市场部x年利润指标,完成万合同金额,利润完成万。实施目标及计划:

二、区外市场:整合信息中心已有产品和资源信息,进行同类产品比较、优劣式分析,制定推广计划,推动现有软件产品和工程产品的销售,了解市场动向,向开发部门提出方向性建议;积极和其他it企业建立联系,争取建立优势互补的合作关系,借助他们的渠道销售我们的产品和服务;把握现有的客户,随时跟踪客户对产品的使用情况,做好客户跟踪、反

馈工作。

20xx年xx月xx日

白酒营销经理述职报告篇二

尊敬的xxx□

自己从20xx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，现将一年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行产品的出库手续；积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；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，通过一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。

工作中自己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，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

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，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。

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能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年xx月xx日

白酒营销经理述职报告篇三

大酒店经理述职报告本人xxx□xxx俱乐部和xxxx大酒店总经理，在xxx董事长及xxx总部的领导下，率领酒店全体员工完成总公司制定的各项经营、管理指标，共同提高酒店的服务质量、管理水平和经济效益。现就本年度的工作汇报如下：

xxxx酒店自开业以来，受诸方面因素影响，经营情况不容乐观，制定本年度发展规划及经营方针即是围绕着改善经营状况进行的，本年基本确定俱乐部以中餐、西餐、客房三大营业点为重点，辅以会所、泳池等配套设施，加强营销，细化服务，提高出品，从而提高酒店整体盈利能力为酒店基本经营方针。

本年度俱乐部原计划收入为3709.04万元，实际收入为2329.65万元，完成率为62.81%。剔除中餐收入影响，俱乐部计划收入为1613.40元，实际收入为1648.69元，完成率为102.19%。其中西餐计划收入为401万元，实际收入为436.29万元，完成率为108.8%，客房计划收入为1186万元，实际完成1145万元，完成率为96.5%。为推动住房，带动消费，俱乐部在经营方面主要采取以下措施保证经营持续增长：

- 1、对住房客人增设了免费的游泳项目，对商务客房推出了每月住房累计满五间赠送泳票一张的优惠活动，以此激励商务公司的订房并对新开业的游泳池起宣传推广作用。
- 2、针对6月下旬的住房预售低，实行对散客和商务住房赠送早餐，对旅行社调低周末价来吸引住客。
- 3、把西餐厅定位成华强北至高观景的中高档西餐厅，细化服务，加强出品。抓住五一黄金周契机，自5月1日起，对西餐厅再一次调价，将自助餐午餐价格上调至58元/位，同时新推出下午茶项目。
- 4、俱乐部经营未达目标，主要原因为中餐收入与计划相距过远。下半年中餐情形极不容乐观，在xxxx股份公司决策下，于9月11日宣布停业。意味着俱乐部摆脱中餐束缚，轻装上阵，扭亏目标指日可待。
- 5、指导制定策划中西方节日活动，实现创收高峰。

为使酒店的日常运作逐步纳入到工作有计划、有指导、有跟踪、有总结的管理系统中去，有效地将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各部门建立计划性的工作制度，通过每月总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。建立每月工作汇报制度，通过对工作的完成情况，对各部门负责人予以考评。酒店成立之初，各项制度未健全完善，制度的完善及各项工作程序的确立需在长期大量的实践中方能逐步完成。因此，制度的建立也是一项长期复杂的工作。现该部分工作已基本完成，俱乐部各项岗位程序及流程已制定。

白酒营销经理述职报告篇四

不知不觉中20xx年已经接近尾声，加入公司已有些时间，这这段时间的工作中，我学习并积累了很多知识和经验，锻炼和提高了业务能力，更让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生阅历。可以说，在建华的这段时间中，收获颇多、感触颇多。在这里，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几个方面总结。

学习，永无止境，来到公司的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质和操盘模式，通过努力的学习明白了销售经理的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候，项目没有进场，觉得有点无聊甚至枯燥，但12月进入之后，回头再看，感觉在公司中每时每刻都会学到东西，主要在于自己有没有去发现、去学习。在公司领导的耐心指导帮助下，我渐渐了解心态决定一切的道理，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对生活和工作，随之心境也是越来越平静，更加趋于成熟。

- 一、共计销售套，销售面积平米，销售额元，回款额元；
- 二、到后，对项目人员重新系统培训了房地产专业知识和销售技巧。
- 三、修改和重申了案场制度，制度更加细化。
- 四、制定早、晚会签字制度，分析市场、客户以及销售中遇到的问题，提升团队士气。

- 一、对业务监督执行力度不够
- 二、对项目整体把控有待于提高。
- 三、需要进一步增加管理方面的经验。
- 四、与甲方缺乏有效沟通。

在学习公司完善的操盘经验，发掘自己工作中的不足的同时，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、进一步提高自己的管理水平；
- 二、及时完成领导交给的各项任务；
- 三、与甲方及时有效地沟通，保证销售工作的正常化；
- 四、不断改进工作中所存在的问题，及时调整策略，保证明年销售任务的顺利完成；
- 五、同时努力学习策划推广方面的技能，给项目销售提供更好的可行性方案。
- 六、加大工作的检查力度和计划的可执行性，努力增强团队

的执行力。

七、制定月可行的销售计划分级管理，执行目标确立到个人，分工和责任明确，使销售工作系统化和正规化，提高团队工作效率。

八、工作从细致性出发，做到掌握销售上的一切相关事务

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的一年，虽然我来公司时间不长，但是在这里真正体会到了团结协作，互帮互助，共同创业的一种精神，同时感谢各各领导、同事对我工作方面的支持和帮助，我相信公司在每一名员工的`努力下，在新的一年里将会有新的突破，更好的发展，项目在公司的领导下，会以更好的业绩回报公司。

白酒营销经理述职报告篇五

尊敬的酒店领导：

从我到××__大酒店工作以来，是××__大酒店培养了我，我和××__大酒店在风雨中一路走来，感谢领导对我的信任和关怀，使我能在××__大酒店营销部这个重要的岗位上工作。在营销部工作的这段时间，使我感受很多收获也很多，逐渐成长了起来，特别是××__总找我谈话后，使我深刻体会到我还有很多不足之处。因为营销部掌握的是一个企业的经济命脉，他向领导者提供第一手资料，帮助决策者管理和经营企业。

以下是我对本酒店的市场作出的一些分析：

，未能在

市场上引起较大的.轰动。可以在平面媒体上制作一整套的广告宣传计划，它投资小，而且高效灵活。也可以充分利用多

种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取些公众单位对酒店工作的支持与合作。

，在回访客人的同时，把征询到的客人的意见和建议及时与各部门领导沟通交流，逐步进行完善提高，根据营销目标，制定本年度的营销计划。

针对以上情况，我部将在进行以下的工作部署：

3、制定节假日个性化营销方案，特别是像中秋节，元旦和春节这样的传统节日；

4、加强储值卡客户的办理，增加现金流。

营销部将在酒店领导的正确领导和我们的努力工作下，逐步解决上年存在的一些问题。根据顾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，相互配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益，开拓创新，团结拼搏，努力完成全年销售任务。创造营销部的新形象、新境界！迎来我们××__大酒店真正的春天！

最后祝愿各位家人在新的一年里工作顺利，心想事成！谢谢！

白酒营销经理述职报告篇六

大家好！

我是三星阳光家园项目的xx□

我本人加入颐中地产两年半的时间，我很庆幸这两年半的时间里我成长了很多，在公司这些时间里我经历了从基层销售到二手房门店店长，市场部负责人，在到今天的销售经理。其实这些经历我很不容易，也很艰难，我挣扎过，迷茫过，困惑过，甚至想过离开，现在想想那都是自己能力不足的体

现，我也明白了一件事，压力产生不了什么动力，只有有了能力才能不会产生压力。

我记得很清楚，我是在x月29日，与王娟总面试结缘，31日通知我到公司报到，接受系统化的培训，加入了锦联团队最早一批销售员，可所谓我当时是真的面临着各种淘汰边缘，都是因为毛总和王娟总的大力保全，让我迈出了第一步。

的时候公司决定拓展二手房事业部，有这么一个更好的机会，我接受了二手房新的岗位，当时就我和另一个店长两人，年中旬才营业，后来剩下我一个人奋战，大约一个季度的时间都是我自己，进入年终的时候，二手房刚有起色好转，公司因种种的原因决定撤掉二手房门店，把我调到沿海带两个项目，随后项目撤场。

初至9月的时候为公司做市场拓客，并且为公司提供了一个客户管理平台，也非常感谢毛总对我的信任，让我管理了公司命脉——也就是客户资源，为了不让公司流失客户，做了项目与项目之间互相推荐的这个平台，平均每个月增加了成交3套左右。

通过以上两年来的时间，看似我经历了很多的岗位，但是没有做出有价值的业绩，其实这两年每个岗位我只是一个做实验的工作者，每一个岗位都是我适应了，已经有起色的时候就会有所变化，而且我还扮演了公司一块砖的角色，哪里需要我就会去哪里，没人愿意做的事情我会去做，我一直坚持着这种风格。

回过头来说我到三星的期间，我是的9月21日任职三星项目副经理职位，半年的时间内，任职时我很想做好这个岗位，我想努力实现自己的价值，可是经过一段时间的磨合和观察与项目之间的对比，还有各项目经理的待遇对比，在种种的心里不平衡的情况下，我心态起了很大的变化，记得在项目一个季度的时候，我想过离开公司，后来我觉得我又一次把自

己推向了无能的地步，然后想这件事我做的欠缺考虑。我的心态非常的不好，我也觉得这个项目房子卖不卖都那么回事，因为我那时候想法是不赚钱，无所谓了，不卖就不卖了。通过以上发生两件心里变化，春节放假期间，没事我想了很久这些事的发生，我是对还是错，我深深知道了几个道理：

1、不管你是在什么岗位和职位，不要直接去提要求，有了想法以后再提要求。

2、想要什么回报，必须拿着结果或者体系的想法在向上级谈价值，去要价值。

3、不是有金钱回报才去努力工作，只有努力了才会有价值的回报。

4、在有机会给你平台学习的时候不要盲目的去衡量自己得到的和付出的是否成正比。

x年第一个季度的开始，在我的直属领导王娟总和公司的指导下，我有了全新的改变，我觉得我应该做出来自己想要的成绩，别再纠结哪些不切实际的事情，比如我的项目是尾盘，没有太多的支持，我的待遇不如别人等等。可是第一个季度在尾盘项目中对比遥遥领先，带领小伙伴们完成了项目销售额1250万销售奇迹，销售套数38套。至于这些销售业绩，对比之前每个月8—9套的月销售不是简单可以做到的。

方法只有几个适合的地方：

首先调整自己的状态和心态。

其次帮助小伙伴调整每天的工作心态。

在没有销售支持的情况下积极的想办法去找客户，发展客户。

和项目小伙不断的去磨合练习实战演练尾盘销售的方式方法。

和项目小伙伴演练配合的方式方法。

我认为，只有不断的去和团队磨合，不断的为他们服务，带领他们学习想要的销售风格和积极的去想办法才能让团队实现价值。

根据两年来公司给与我的历练机会，我个人认为有能力去做一个称职的销售经理，可以独当一面完成项目销售工作。接下来我的主要工作方向是进入一二手房销售模式，利用之前二手房和三星积累的这种尾盘销售经验，将组建这样的二手房销售团队，在整个x年里，我会不断的组建团队，让一二手房联动销售经验不断提升，最后感恩公司给予我的机会，感谢毛总对我的信任，感谢一路指导与鞭策我的直接领导人王娟总，感谢公司所有给予我帮助过的伙伴！我xx和我的家人们感恩有你们！，感恩公司培育了我！

白酒营销经理述职报告篇七

一、行政管理：

- 1、根据公司的规章制度制定本部门的规章制度。
- 2、提交本部门的年度工作指标报请公司领导审批。
- 3、依据工作指标制定销售政策。
- 4、负责本部门人员的聘用、培训、考核。
- 5、根据工作实际完成情况汇总月份、季度、年度统计表。
- 6、参与本部门人员的绩效考核、提成奖励、福利待遇的统计与计算。

7、负责与其他部门的工作衔接与协调。

8、领导交待的其他任务。

二、整机销售：

1、对项目信息进行收集、立项、报备、询价、报价及填写预算评估表。

2、项目洽谈包括投标、报价、降价、谈判合同条款及填写合同评审表。

3、签订合同并跟踪合同的执行情况：客户付款、厂家排产、发货运输、到货安装、验收免保、付清全款。

三、维保销售：

1、对项目信息进行收集、报价及填写预算评估表。

2、项目洽谈包括投标、报价、降价、谈判合同条款及填写合同评审表。

3、签订合同转给维保部。

四、采购管理：

1、跟工厂、代理商等建立联系、索要资质、谈判政策。

2、跟工厂、代理商等签订合同、谈判价格、确定费用、追缴欠款。

20___年11月17日

述职人：_____

白酒营销经理述职报告篇八

20xx年已成历史，我们将以更加饱满的精神去面对，现将全年来从事营销工作的心得和感受总结如下：

□

工作中自己时刻明白营销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。

□

铝材产品营销区域大、故市场潜力巨大。现就铝材营销的市场分析如下：

（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，再加上有些铝材营销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，但在价格和营销手段上不占优势。

（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，同时营销价格下调，有的营销价格同我公司基本相同，所以已形成规模营销；另一类是湖北、安徽、江西相等，此类企业营销价格较低，如信元每平方竟130多元，此类企业基本占领了代销领域。

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营销经理和同行学习，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年区域营销情况和市场变化，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做为重点。

（二）、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）、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营销。

（四）、为积极配合代理营销，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营销。

（五）、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及营销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）、为确保完成全年营销任务，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。

（一）、营销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，年底对营销经理考核后按办法如数兑现。

（二）、应在公司、营销经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的营销管理办法，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）、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，认真考察并综合市场行情营销经理的信息反馈，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，以激发营销经理的营销热情。