

烟草客户经理述职报告参考 烟草客户经理述职报告(通用8篇)

开题报告是我们与导师进行沟通和交流的媒介，通过与导师深入讨论，可以得到宝贵的指导和建议，为研究项目的顺利进行提供保障。实践报告的写作并非易事，以下是一些经典的实践报告范文，供大家参考和借鉴。

烟草客户经理述职报告参考篇一

尊敬的各位领导、评委、同事们：

大家下午好！

竞聘有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁。我不敢奢求什么，今天能够重新站在这个讲台上，我感到非常的荣幸，同时，更加感谢各位领导对我的信任和认可。能够有这样一次锻炼自我，提高自我的机会我很珍惜。

时间过得真快，两年的时间过去了，在这段时间里，我踏踏实实的工作，虽然说没有什么骄人的成绩和感人的事迹。但在工作中也取得一定的成绩，如在10年因各项指标完成相对较好，工作表现突出，当年被评为先进个人，11年又在我们领导的带领下和同事们的帮助下，我们虹栋qc小组研究课题在全省被评为第三名的好成绩。当然这一切成绩的获得，不是我个人的能力，是我们有一个强劲的团队，我深爱我们客户经理岗位，更深爱我们这个团队。

进入烟草行业已经11个年头了，在11年里，我曾在多个岗位上工作过，但唯独客户经理这个岗位让我收获最大。因为，客户经理岗位给我带来了挑战，带来了机会，带来了成长的价值，更让我学会宽容、自信，磨练了我的意志、耐心，提

升了我的能力，激发了我的热情和信心。

曾经有人说过，人才易得、人品难求，是的，在社会飞速发展的今天，人才是企业唯一的财产。我没有高深的学识，但我却有一颗对企业、对领导最忠诚的心。我父亲常常叮嘱我，工作要踏踏实实，认认真真。是啊，特别是我们客户经理，我们面对的是我们的衣食父母，我们又怎能去马虎。所以，一直以来，我都坚持把每件事做好，做精。

客户经理的工作很多，但我并没有因为工作太多，而感到一丝的抱怨。因为我知道，这是我们的职责，客户经理就是要去解决这些诸多问题，就是要走在最前沿。服务好我们的客户，是我们的使命。是对企业的负责，是对领导负责。

俗话说，笨鸟先飞，客户经理这个岗位是一个高标准，严要求，不但需要专业的知识，而且还要多方面发展。所以，这就要我们必须学习，加倍学习，不断丰富自己的知识，提高业务水平。服务客户不是微笑就能取得客户，只有专业才能征服客户。所以，我要学习，由于我的知识基础不高，每项工作的开展，我都要付出很多的努力。但我从来都没有想过要逃避和退缩，遇到的难题，我不懂就会向领导请示，向同事求解。同时，经常对一个解决不了的'问题，我都要加班加点也要把它攻破，因为只有这样，我才会安心的去做下一份工作。这就是我的学习心态和工作的责任心。

一个人的力量是有限的，即使你有多么神通广大，也不能把工作做的完美无瑕。所以，在客户经理这个团队，我们必须团结一心，遇到困难互相帮助，大家取长补短，不断来丰富和充实自己。只有这样，我们客户经理队伍才会具有强劲的战斗力的，才会把一个个难题突破。这就是我的团队精神。

作为一名营销人员，服务客户是我们的天职，但在服务好我们客户的同时，也要管理好我们的客户和市场。这就需要客户经理具有较好管理能力，在我的工作中，我一向以服务

管理来开展。因为只有这样我们才能够有今天较高客户配合度和满意度、卷烟经营环境的靓化、品牌培育的成果推广、卷烟销售量的递增、卷烟结构的不断提升、明码标价的规范执行、网上订货成功率的保证和订单满足率的逐步提高。这些工作都需要我在平时的工作去服务、去管理，所以，这就是我的管服能力。

说道这里，我的演讲也基本结束，但我要告诉大家，我们不是白富美，我们也不是高富帅。我们只是一个普普通通的客户经理，我们要靠我们自己的努力去工作，去拼搏，我们的工作和生活才会更加充实和美丽。

在以后的工作中，我一定争取做一个“知心爱人”：知；就是做到有知识，有文化，要知客户之冷暖，知责任之重大。心；就是做一个有心人，把每件事情都要做到最好，让企业放心，让领导宽心。爱；就是爱岗敬业，要珍惜这份来之不易的工作，对每项工作都要全力以赴的去开展。人；就是团队，做一个团队当中人人是我老师，人人平等，以一颗平凡人的心态与同事相处。这就是我在客户经理这个岗位多年来的感悟，如有不足之处，请各位领导批评指正。

谢谢大家

烟草客户经理述职报告参考篇二

2. 专题性述职报告：是指报告内容是对某一方面的工作的专题反映。

3. 单项工作述职报告：是指报告内容是对某项具体工作的汇报。这往往临时性的工作，又是专项性的工作。

从时间上划分

1. 任期述职报告：这是指从任现职以来的总体工作进行报告。

一般来说，时间较长，涉及面较广，要写出一届任期的情况。

2. 年度述职报告：这是一年一度的述职报告，写本年度的履职情况。

3. 临时性述职报告：是指担任某一项临时性的职务，写出其任职情况。比如，负责了一期的招生工作，或主持一项科学实验，或组织了一项体育竞赛，写出其履职情况。

从表达形式上分

1. 口头述职报告：这是指需要向选区选民述职，或向本单位职工群众述职的，用口语化的语言写成的述职报告。

烟草客户经理述职报告参考篇三

大家好！我叫***，现在**卷烟客户部任客户经理一职。本人从事烟草行业近**年，对烟草行业怀抱着深厚的个人感情和不懈的职业追求。

****年*月份本人加入烟草行业，在此后的**年中分别在我区**、**、**等处烟叶收购站担任烟叶检验员。烟叶检验是卷烟工业企业原料采购工作中重要的一环，对烟叶检验员的思想品质、工作态度和技术水平都有很高的要求。我一直遵照公司要求，兢兢业业，认真做好本职工作；自我学习，提高综合水平；严于律己，树立良好形象，得到了广大领导和同事的一致好评。

****年*月份，应上级工作安排，我到**卷烟客户部担任客户经理一职。近*年来，我在公司党总支部的爱护和培养下，在车村全体同事的关心和支持下，坚持践行两个至上和科学发展观的优秀理念，勤奋工作，锐意进取，较好地履行了自己的工作职责，现作如下简要汇报：

一、加强政治理论学习，努力提高自身政治理论和思想道德水平。一年来，我重视加强自身的学习，学习党的十七大会议精神、党的重要思想和行业的先进改革发展政策等，不断用马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和党的重要思想等科学的理论武装自己的头脑，坚持正确的政治方向，自觉遵守党的路线、方针、政策和市、县局（公司）的各项决策，始终以一个优秀共产党员的标准严格要求自己，不断加强自己的党性修养，增进了党性观念、全局观念、纪律观念和群众观念，确保政治敏锐，思想创新，始终与党的路线和行业发展战略保持高度一致。

二、加强业务知识学习，不断提高自身业务素质。在工作中，认真学习卷烟营销知识，不断增强自身的专业素质和职业技能。由于之前一直负责烟叶方面的工作，对卷烟营销的流程和职能很不熟悉。担任客户经理一职后，在单位领导和同事的热情帮助下，我很快适应了本地工作，并在业余时间积极主动地加强业务基础知识学习，对基层卷烟营销技巧和客户关系管理知识有了更进一步的认识，为顺利开展新工作奠定了扎实的基础。

三、积极投身卷烟营销工作，与客户建立良好互动关系。身为一名客户经理，如何做好营销工作、与客户展开良好合作是工作的主要职能。当前实行按照客户订单组织货源的运营模式，要求我必须提高对行业政策的把握与对整体销售形势的认识能力，增强与客户联系，提升客户服务满意度。

作为一名客户经理，每天都要和不同的客户打交道，并尽力让客户对自己的工作满意，这对我们自身的素养提出了很高要求。客户现在不仅仅是要求知道订购哪些品牌的卷烟能够获得最大化的收益，更希望能够参与到行业整体的营销规划中，实现一体化发展，这就需要我们不断地学习行业政策并及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，参考客户实际情况，帮助制定合理完善的营销策略，真正使客户与公司凝聚在一起，调动客户的积极性。为此我在工作中特别注重一下

几点：

首先，与客户换位思考，引导客户从烟草行业整体的营销角度看问题，一致立场，而我则尽量从客户的销售角度出发，消除双方沟通障碍，建立良好工作友谊，使卷烟营销工作得以顺利开展。

其次，深入了解客户实际经营情况，根据周边消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，对客户的合理库存量、卷烟订购类别等做出合理建议，真诚帮助客户，赢得客户的信任和支持。

四、配合领导工作，提高执行力。作为一名客户经理，端正态度，认真履行本职工作，积极配合领导指示，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责，在做好客户经理本职工作的基础上，积极配合我处领导参与本地卷烟营销方案的制定和基础管理工作，团结一致，努力进取，获得了领导和同事的一致好评。

在这一年的工作中，虽然取得了一些成绩，但我深刻地知道，在工作中仍然存在着很多问题，离上一级部门的要求还有较大的差距。今后我将再接再厉，团结合作，努力促进我处卷烟销售工作，做一名优秀的职工。我将把这次述职的机会作为促进自身工作和鞭策自我上进的一次契机，恳请大家多多批评指正。

烟草客户经理述职报告参考篇四

各位领导，同事：

我是立山市场部客户经理xxx□一滴水，不足以成为汪洋大海，

却可以点染一片希望的绿洲，一缕阳光，不足以情暖人间，却可以驱走寒夜的阴霾。对于卷烟零售客户来说，我——就是一滴水，就是一缕阳光，就是一名服务于客户的客户经理。掐指算来，走上客户经理这个岗位正好七个月，能够站在这个讲台上，此刻的我更加感慨万千。我的述职如下：

面对日益开放的卷烟零售市场，正逐渐失去专卖机制保护的烟草行业，看准了优质服务是把握市场的关键环节，省局领导继200x年提出“城网学浙江，农网学山西”目标后，提出新阶段网建目标是争创全国一流网建水平。并要以营造公平公正的市场环境作为制高点，提升客户的满意程度。

提升客户满意度的过程实际上就是烟草商业企业攻占卷烟零售市场的过程。客户经理是实施客户服务的一线员工，也是具体实施者。在做客户经理这个七个月里，我尝试着从被动的服务客户向主动地实施客户服务转变。过去被动式的客户服务是客户需要什么我们提供什么，但是从着手提升卷烟营销网络建设以后我们就是尝试着主动地寻找客户需要什么，让客户得到的服务价值大于他们的期望价值。根据近一段时间的工作任务，为了使服务客户更加有质量，将我所管辖的122户根据配合程度分为三个类别：配合程度高，配合程度中等，不配合的客户。配合程度高的客户很支持我们的工作，无论他的依存度高低与否，与配合度不高的客户相比，同样付出的努力收获的价值远高于后者。因此，在服务客户的时候我减少这部分客户的走访次数，以提高第三类配合程度不高的客户拜访次数，改善这部分客户的配合程度，提升客户满意度。配合程度高的客户，基本就只是完成日常走访；配合程度一般的客户怎就针对具体情况做出对策，如电子结算成功率不高的客户，就要在每个访货周期叮嘱这部分客户按时存钱；订单执行情况不好的客户除了要追盯订单执行情况以外，在预测下月需求的时就应该尽可能校准客户需求，每个月发放台长的时候叮嘱客户一定要将帐页放进台帐内。最棘手的莫过于配合程度低的客户，这部分很大程度上对公司行业政策知之甚少，对烟草公司依存程度较低，不重视卷烟经营。

对于这部分客户，就要分情况而定了，看看这个客户对我们烟草公司创造的价值大小与否。依存程度高的客户其实是相对比较容易攻占的难关，只要帮助客户认清形势，让他们尝到甜头，他们就会很自然的接收我们的工作；相比之下，依存度较低，而创造的价值又相对较高的客户就不那么容易搞定了。这部分一来是增加拜访频次，让客户感受到我对他们的关注与重视，二是帮助他们理清卷烟销售的盈利水平，三是在管理上给予一定的情感付出，如让这部分客户认为我正很努力的培育这部分客户，让他们成为我的目标培育客户。

烟草客户经理述职报告参考篇五

x月x日，细雨濛濛，塔吊林立的施工现场依旧激战正酣，比邻现场的香格里拉酒店却已人头攒动，千人齐聚，摇号选房，劲销5亿，这一天包头万达广场开创了鹿城前所未有的开盘盛况。而就在4个月前，这座城市的中心广场上，只是业已废弃的体育场馆。

(一) 市场现状分析

- 1、包头作为中国西北三线城市，房地产市场发展较为缓慢，供应量大幅上涨，成交量下滑，导致供求关系失衡，出现供大于求的局面，市场消化缓慢，当地销售最好的项目，年销售不足10万平方米；价格方面，进入，价格有所下降。整体市场尚处在初级阶段。
- 2、包头项目产品体量大，销售周期短，业态复杂，项目住宅产品全部为高层，由于包头风沙气候严重，客户对高层抗性较大，因此高层产品销售风险较大。
- 3、当地媒体资源匮乏，媒体公信力不强，购房人群对房地产广告敏感度低；包头市场房地产项目营销推广不规范，营销手段单一，媒体广告效果差，客户对广告信任度低。

4、房地产市场缺乏对大品牌开发商的认可和追捧，品牌号召力作用不大，发挥万达品牌效应需从基础推广做起。

5、包头市政府行政效率高、拥有良好的行政口碑，包头万达广场是市政府重点招商引资项目，有着良好的政府合作关系基础。

(二) 进行准确产品定位

第二季度，包头项目完成了历时1个月的区域市场深入研究，包括竞争个案的客户构成、产品规划、推广策略、销售情况等。通过充分的市场研究，并吸取集团各方面专家的宝贵建议，我们于5月初调整了项目规划，考虑到包头市场对高层产品抗性大的实际因素，将原8栋33层规划调整为10栋，形成楼层高分别为33层、30层、21层、17层的错落规划。

(三) 确立基本营销原则

基于以上市场判断，包头项目在总体营销战略上，确立了以下工作原则，并严格执行：

1、确定事件性营销推广主线：以各种推广活动和营销活动作为项目营销主线，直达目标客户和当地政府、媒体等具有影响力的人群，形成口碑效应，快速建立品牌形象，实现城市综合体价值的`实效推广，策略性使用媒体进行推广配合。

2、严格按集团标准营销动作执行各项营销体验活动，吸取和应用集团以往项目营销操作的成功经验。

3、以政府关系营销为突破口：携手政府做活动，借助政府公信力强势推广万达集团品牌形象和万达广场项目形象；整合政府资源促销售，带动市场销售快速展开。

对我们开盘前的营销工作，用一句话总结就是：用标准营销

动作搭伙政府，做事件营销。

(一) 强势形象入市，为万达实力正名

包头房地产市场品牌号召作用薄弱，如何挖掘和利用万达品牌实力，形成客户对万达品牌的追捧？我们在品牌传播和推广节奏方面，做了以下突破：

1、户外迅速布点：在三线城市，户外的作用功不可没。x月底，12块户外广告相继出街，基本覆盖了包头市主要街道和地区，为项目的品牌宣传奠定了良好的基础。

2、房交会先声夺人：创造性采用8平方米led大屏幕作为展位主背景，播放万达集团宣传片，音效震撼全场，初次亮相给包头市民带来深刻体验；外场舞台由主持人与参展人群进行互动活动，同时配合精彩演出，使包头购房意向人群近距离了解万达，体验万达。

3、软文八连版解读万达：长达一个月主流报纸媒体连续报广，带给包头市民震撼的广告方式体验，促使包头市民从认识万达到了解万达、了解万达广场的价值所在，对万达集团实力形成深刻体会，也实现了推广重点由集团品牌到项目推广的过渡。

经过6月、7月的体验活动推广，成功实现了万达企业品牌在包头落地，达到了万达品牌在包头广泛认知的效果。在售楼处尚未开放的情况下，通过推广积累目标客户达千组。

(二) 绝对中心地段，价值为你而来

作为包头市唯一的城市综合体项目，包头万达广场的亮相必须定位于城市战略发展的高度，凸显城市综合体对区域板块价值的提升。为将项目所处银河广场板块的绝对中心价值发挥到极致，我们携手政府举办了首届城市发展峰会及千人产

品推介会。

1、携手政府热炒板块：首届城市发展峰会邀请国内知名房地产专家、政府领导、主流媒体与意向客户，共同展望万达广场建成后包头市青山区银河板块的发展前景；政府领导做万达广场的代言人，强调招商引进万达广场的重要性。此次峰会不仅影响到包头市政府各个层面，并将项目的推广与政府公信力完美结合，最大程度上影响到包头市最具影响力的人群，使万达广场在包头有口皆碑。

2、解读产品诠释价值：产品推介会上，包头万达广场产品正式公开项目公司开发设计部、工程部、营销部及商管公司以各方面对项目产品进行了全方位解读，引起客户的极大关注，当天与会意向客户达千余组，宣传了包头万达广场项目的优势及价值，为接下来的万达会会员卡认筹做了完美铺垫。

(三)现场氛围营造，做足体验营销

在集团的指导下，包头项目售楼部及项目周边指引系统相继完成，统一的视觉系统有效拦截了终端客户，持续的售楼处开放活动营造了又一轮抢购热潮。体验营销的另一项活动是集团标准动作之一的万达中国行，通过媒体及客户的亲身体验，更加坚定了意向客户的购买信心。

1、售楼处开放：颠覆包头市民对售楼处的印象，售楼处外围设置空飘、拱门、花篮，售楼处内部摆放区域沙盘和整体沙盘，并设置冷餐、弦乐表演、礼仪服务，带给客户喜庆气氛体验及贵宾体验，增强了项目亲合力，从细节体现了万达广场的高端品质。售楼处开放以来日均来访量达百组。

2、万达中国行活动：通过前阶段对万达品牌和项目价值的宣传，万达项目已经成为包头市极具影响力与号召力的品牌，我们通过组织以意向客户、媒体记者为主体的参观团，奔赴北京参观北京cbd万达广场、石景山万达广场、北京万达索菲

特酒店、万达影城的系列活动，让客户亲身看到了万达集团的实力，体验了万达广场的魅力。活动后媒体人士、意向客户津津乐道，形成对万达集团和万达广场的良好口碑。

(四) 整合政府资源，实现主动营销

包头项目全面整合政府资源，充分把握线上成功运作形成的有效销售力，对项目销售局面主动把控。在三线城市，政府领导的话语就是最强公信力；让政府领导成为销售员是最成功的营销。把握主动性原则，制定政府关系客户认购规则，成功实现压迫性销售。具体做法为：指定房源、限时选房、限定优惠，促使关系客户形成抢购意识，对市场客户形成挤压效应，并实现火爆开盘后的持续热销。

包头房地产市场发展缓慢，缺乏经验丰富、专业过硬的销售人员，因此给销售队伍组建带来了巨大难题。但是包头项目营销部克服重重困难，按照既定计划于6月初将销售队伍组建完毕。如何将营销部打造成为技术过硬、爱岗敬业、专业娴熟的销售力量，成为开盘前营销工作的重中之重。为此，我们制定出一套系统、全面的培训方案，对销售、策划、客服等工作人员进行系统化培训。

1、企业知识培训

在营销部组建初期，特别安排关于集团知识的各项培训，从集团手册到集团内刊，从四大产业到各项目情况，从熟练记忆到融会贯通，使置业顾问对集团公司有了深入了解，更加坚定了他们服务万达及对项目良好预期的信心；同时在接待客户过程中，也向客户传递出万达集团的雄厚实力及专业水平，使客户对企业的认可度大为增强。客户问卷调查表明，万达实力成为他们购买的重要原因。

2、职业技能培训

这是实现从售楼员向置业顾问转变的关键。主要内容分为：房地产基本知识，包括基本概念、法律法规、按揭贷款等；服务技巧培训，邀请五星级酒店专业礼仪培训师，提升置业顾问形象、谈吐及专业能力；客户接待、接电、回访技巧培训，根据营销节点制定统一说辞，同时安排置业顾问进行竞争楼盘的市场调研并形成报告，全面讲解房地产的专业知识、操盘技巧、竞争者情况等，使得置业顾问在专业上有较大的提升。

3、项目专题培训

我们组织置业顾问对意向客户做问卷调查，搜集客户对项目的种种疑问，并安排项目公司开发设计部、工程部、营销部和商业管理公司负责人，从项目产品研发设计、工程进度、定位推广、物业管理等方面，精心设计培训课程、制作ppt讲案，针对项目及产品进行了全面的讲解。

4、售前实务培训

包头项目成功的关键在住宅，住宅成功的关键在开盘。面对开盘这一重大节点，我们展开了为期半个月的强化培训，针对认筹、认购、摇号选房、签约等各环节及问题客户把握等方面，从营销副总到营销经理，从不同角度对以上环节进行详细解答及深入剖析。通过这样的集中培训，增强了置业顾问对问题客户的把握能力，使开盘获得了巨大成功。

目前，包头项目已超额完成原定销售目标，面对年底前新的销售任务及项目销售难点：公寓、写字楼，我们要将精确营销贯穿始终，建设更具战斗力的营销队伍，迎接更大的挑战。

烟草客户经理述职报告参考篇六

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫xxx□是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位是经营部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自己勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年，对全省的水泥行业有了一定的认识，我省现有水泥企业237户，年生产能力为2693万吨，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来，随着水泥市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

基于上述思考，假如我能担任经营部经理，我的设想是：转变一个观念、培养二个意识、实现三个目标。具体来说：

一是转变营销观念。目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导向的‘现代营销观念势在必行。

二是培养大局意识和法律意识。一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤其是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。所以，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是：

- 1、建构营销网络。在做好昆明水泥市场的同时，营销网络向地州辐射。以新中标的水麻路、平锁路、永武路等公路建设为切入点，分别设立滇东北片区和滇南片区办事处，以溪洛渡、问家坝、小湾电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施兼并、收购地州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。
- 2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，做到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。
- 3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

最后，以一幅对联来结束我的演讲，上联是“胜可喜，宠辱不惊看花开。”下联是“败无悔，去留无意随云卷”，横批是“继续工作”。

述职人：

xx月xx日

烟草客户经理述职报告参考篇七

时间过得真快，转眼间20xx年即将逝去，新的一年又将到来，

回顾这一年来的工作，才发现自己的成绩虽未拔得头筹，但也名列前茅，位居三甲。现在想来，能取得这样的成绩，固然同单位领导的关怀、各位同志的帮助不无干系，但同自己的努力和付出的辛勤也同样密不可分。现就我个人方面的原因做一下分析：

自从20xx年被招入烟草公司至今已过了三年多的时间，作为一名濒临破产企业的下岗职工，我深深知道爱岗敬业的重要性和一份工作的来之不易，我对烟草公司招收我是怀着一份深深感激之情的，也许正是这样，才使我对新的工作充满热情。正所谓隔行如隔山，对于从事烟草公司客户经理一职来说，我以前所学知识和工作经验完全无用武之地，以前的财务工作是对着表格来做。现在要面对的是一个个活生生的人，这就要求我重新做起，从头再来。我想尽一切办法，利用业余时间向一些老同志请教，但是由于这项工作在我县起步较晚，也算是一种新生事物，实在是没有太多现成的经验可学，一切几乎全靠自己摸索，包括怎样搞好同客户的关系，怎样培育新的卷烟品牌，怎样调剂卷烟品种来满足不同的消费地域和群体等等。总之，学这学那只有一个目的，那就是尽快掌握新的工作要领，满足新的工作要求，使之成为我新的人生起点。

在抓紧一切时间学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与所里的同事们之间保持一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个所就是一个家，所里的同事就是自己的弟兄，而一个人的成绩也不仅是靠一个人就能取得的，每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事们之间的团结协作也是很重要的，不管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的好坏直接影响到我的既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我在单位就像在自己家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们

的关系非常融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

作为烟草公司的客户经理，同我每天接触最多的就要算是卷烟零售客户了，没有他们的支持，我所做的一切全是无用功，通过两年多的磨合，我同他们之间建立了牢不可破的亲情关系。因此我必须把他们的利益放在销售终端，为公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

进入20xx年，我同卷烟经营户的关系也进入一个新阶段，我对他们可说是已经非常熟悉了，谁最爱卖什么样的卷烟，谁最爱老品牌，谁最爱新品牌，谁几天该补一次货等，我都了如指掌，对于他们提出的一些问题我也能够及时处理并提供帮助。对于个性化服务，我更是驾轻就熟，运用自如，我把自己的手机号给每个经销户都留了一份，他们谁有问题可以随时同我联系，对于该补仓而未补的情况，我也会打电话过去或亲自登门去提醒一下，他们对此都非常感谢，把我当成知心人，有什么事全对我说，而我在卷烟品牌的调剂方面尽量做到紧俏烟户户有，断档卷烟一定会告知他们一个合理的理由。现在广大农民的收入还较有限，消费水平也较城市低很多，加上外出务工人员较多，所以五类卷烟在农村这块市场的消费需求比较大，而由于烟厂在生产方面也在提档增效，因此，五类卷烟的生产量极小，根本无法满足消费需求。在访销过程中，就有很多经销户、普通消费者问到这个问题，问为什么没有五类卷烟，我对他们提出的问题一一答复，不论时间再晚都会解释清楚每个问题，真到他们满意为止，这些东西看来是微不足道的小事，实际上并不尽然，虽然多费些口舌，但对于他们来说却是一种信息的传达，使他们增加了对我、对烟草公司的信任度，不解释清楚的话，他会认为是烟草公司故意不给他烟，断他的财路，他就会转而向别的地方寻求货源，对于烟草公司以后的发展造成不稳定因素。

由于我与经销户的沟通，他们都非常理解和支持我的工作，这种融洽的关系也使我受益匪浅，他们向我反馈了很多有价

值的需求信息，更有经销户直接拒绝那些来路不明的私烟，认为通过我给他订的卷烟才货真价实。

自信是使看似不可为的事情取得成功的前提，有了自信才有取得成功的可能性，而乐观却是一种对于工作的态度，视工作为快乐、享受，必然会得到工作给你带来的最大回报。

烟草客户经理述职报告参考篇八

20xx年的岁末即将过去，一年的学习、工作，时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜，现在我就来对这一年的工作情况做一下简单的述职。

销售岗位是一个工作非常繁杂、任务比较重的岗位。作为xx支公司销售岗位员工我肩负着领导交给的重任，要兼顾处理好与出单人员、外勤人员的关系，做好内勤服务工作。同时还要处理好与市公司财务部门的工作。销售岗位每天都要经手许多的现金和支票往来，工作的性质决定了特点，因此我在工作中处理每一笔业务时都慎重考虑，为了能做到独挡一面，一年来，我牢固树立了“财务无小事”的思想，尽职尽责，努力工作。首先是熟悉本职业务，胜任工作。

在工作之余，通过自己能够找到的一切资料，努力加强保险和财务知识的学习，并顺利通过了保险代理人资格证书考试，逐渐增进自己对保险行业的了解，使自己能够做好工作。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。销售岗位是公司业务发展的桥梁，做好销售工作，对公司的正常运转起着重要的作用，为此，无论是什么工作，在工作中，坚持做到“六个不让”，即：不让领导布置的工作在我手中延误，不让正在处理的往来在我手中积压，不让各种差错在我身上发生，不让前来发生业务的客户在我这里受到冷落，不让任何小道消息从我这里传播，不让办公室的形象在我这里受到损害。再次是注意形象。内勤岗位体现了公司的形象是公司的

对外服务窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。

在工作中，我始终坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好工作。服从部门经理安排，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到自己的，自工作以来，没有耽误过任何领导交办的任何事情。

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强公司员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。在港闸支公司工作期间，为了提高工作效率我利用业余时间学会了车险出单。平时我重视与同事之间的心灵沟通，关心他们的真实需求，和公司的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家在工作、生活上相互帮助，彼此学习长处，改正短处。虽然公司人员不多，但大家都很照顾我，支持我的工作。我在他们身上看到了“老保险”人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风，学到了不少的东西。今天我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的。

今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、素质高、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对xx保险公司的热情，听从总经理工作分配，为我热爱的保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。