

2023年工行个人客户经理业绩报告 客户经理个人业绩报告(大全8篇)

竞聘报告是一种向雇主传达你的职业目标和发展意向的重要工具。以下是小编为大家收集的辞职报告范文，仅供参考。

工行个人客户经理业绩报告篇一

尊敬的领导：

您好！

时光飞逝，一年的工作转瞬间又将成为历史□20xx年即将过去□20xx年即将到来，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。

现将我个人20xx年的工作总结以汇报如下：

1、分行开业前的半年多时间里，在部门领导的带领下，我们走访了各大房产公司、各家制药公司等企业，进行前期的业务拓展，得到了客户的认可，虽然后期因种种原因未能和一些客户做成业务，但对我行扩大影响力还是有一定的帮助。

在此期间，部门领导对我的工作特别是信贷报告方面进行了指导，同事们也给予了我很多帮助，让我快速成长起来。

2、我们参加了分行组织的各项培训，了解了总行和分行的各项政策，对我们工作有较大的帮助。

我们参加了行里的活动，积极到附近社区进行宣传，扩大了我行的影响力。

1、业务开拓能力有待加强，尤其是在跟踪潜在客户，挖掘客

户资源方面。

2、理财等零售业务开展情况不够理想，需要在今后的工作中加以注意。

3、对报表的报表中出现的一些异常细节不够关注，比如收入利润与成本的非同步性增长、实收现金与营业收入的不相称性增长、净利润和经营性净现金流量的不对等性增长、交易金额与营业收入的倒挂性增长、营业利润与非经常性损益的背离。

1. 在目前客户缺乏的状况下，努力维护现有优质客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利化。

2. 紧紧抓住几个主要拟授信客户，做好营销，加强沟通，力争将贷款顺利拿下。

3. 加强交叉检验、交叉营销，与同事一起，全方位服务客户。

4. 关心时事，加强自己对宏观经济走势的判断，用以指导自己的信贷业务。

根据相关专家预测，随着利率市场化的大幕逐渐拉开，20xx年的社会融资成本在升高，由于社会融资对增长的影响一般要到两个季度后才能体现出来，这就意味着：最迟到20xx年第x季度，我国经济增速或将再度出现下滑。

这对我们的风险把控提出了更高的要求，在今后的工作中我要多关注企业的行业风险以及融资情况。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

工行个人客户经理业绩报告篇二

尊敬的领导：

您好！

对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自我的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自我较上了劲，必须要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。

一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自我的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。

我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近xxx万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现

了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，必须会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的信息趣言，也必须会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向xxx那样细致的人却不多。

我在银行从事xxx□xxx工作xxx个春秋，具备了较全面的独立工作潜力，随着银行改革的’需要，我的工作潜力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。

为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，应对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮忙下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，争对不一样客户，采取不一样的工作方式，努力为客户带给质的金融服务，用他自我对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选取银行的趋势已经构成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，透过对客户的研究从而到达了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。

我对待工作有强烈的事业心和职责感，任劳任怨、用心工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自我高标准、

严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放下双休和假期，利用一切时光和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我透过不懈的努力，在x年的工作中，为自我交了一份满意的答卷。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

工行个人客户经理业绩报告篇三

尊敬的领导：

您好！

20xx年，我担任支行对公客户经理，并兼任支行的银行承兑汇票专管员。一年来，在行领导的关心爱护和同事们的帮助支持下，我努力在繁重而平凡的客户营销和承兑汇票专管工作中创造不平凡的成绩，营销工作卓有成效，票据贴现达6亿4千万，未出现一笔差错事故，为树立我行良好形象做出了应有贡献。

营销工作和票据贴现工作都是较平凡而又繁琐的，都说干一行，爱一行。我想，既然我选择了工作，我就要脚踏实地、一丝不苟地干好它。作为客户经理和汇票专管员，我深知自身工作的重要性，因为它是客户直接了解行社窗口，起着沟通顾客与支行的桥梁作用。因此，使我产生了强烈的职业荣誉感。在营销工作和票据专管工作中中，我始终坚持虚心学习业务，用心锻炼技能，耐心办理业务，热心对待客户。作为商业银行的一员，我在工作中牢固树立了服务意识，始终

心系客户，心系本行，努力提高服务水平和服务质量。

一年来，无论在什么情况下，我都对支行、对自己充满希望、充满信心，热爱本职工作。如今在全行积极向上的发展氛围里，我始终踏实认真，勤恳兢业，对业务虚心好学，精益求精，刻苦钻研，业务技能有了长足的进步，业务工作取得了明显的成绩。在优质文明服务工作上，我严格要求自己，始终坚持想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧的服务理念，始终将客户利益放在首位，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。

20xx年，营业部坚持不断创新，每个季度都搞了不同的营销活动，分别是：春雷计划、夏季攻势、秋季争霸、冲刺20xx□均取得了较理想的成效。在客户营销工作中，我始终相信只有始终如一坚持优质服务，才能赢得更多、更好的客户。客户总是形形色色的，而我总是以客户为中心，努力满足客户的合理需求，在维护支行利益的前提下，多为客户谋利益，耐心办好每一笔业务。今年，支行相继推出了一系列服务举措，在实际办理业务时，我都冲锋在第一线，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供方便，灵活、个性化、快捷的服务。为了稳定和争取更多的客户，经常将服务延伸到客户单位。节假日、单位财务人员过生日时，我都不忘送上一个短短的祝福，在客户有困难时不忘送上援助的双手，用实际行动做到了做客户的贴心人。

在票据贴现工作中，常常遇到一些提出不同观点和不能理解我们工作的客户，这时，我总是及时的做好解释和巧妙应对，既不伤了客户，也维护了支行的形象。服务中有时顾客提出的问题正好言中我们服务项目的缺陷，如果对明摆的事实视而不见，听而不闻或文过饰非，表现出强词夺理的态度，不但这笔业务做不成，还会损害支行的信誉。因此，我总是诚恳谦逊地表示欣然接受顾客的`批评意见，然后再做出规范合

理的.解释，这样以来大多数客户都会很乐意的接受，最终使得业务顺利办理。

总之，客户营销和票据专管工作是繁重而平凡的，然而就在这日复一日的工作中我学会了以务实求真的态度对待工作，领略到了服务的魅力。今后的工作中，我将继续以自然豁达宽容的`心境对待工作，继续坚持“以客户为中心”，开拓创新，锐意进取，为支行发展做出更大的贡献。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

工行个人客户经理业绩报告篇四

1、业务收入是大客户分部工作的重中之重，是第一条主线。目前，区共有大客户363户。今年大客户分部业务收入计划为6168万元，到xx年11月，实绩为5605万元。完成全年计划的91%。存量业务收入指标为5702万元，到12月底完成5130万元，完成全年计划的90%。

2、业务发展是拉动业务收入增长的主要引擎，是第二条主线。固定电话年计划5245部，实际完成5250部，完成年计划的100%。今年我部门发展的固定电话用户主要有：中国银行、中医院等□xx年我部门还签订了3000门固定电话协议，其中frs800门、cc集团新厂区500门、法院500门，这些项目将于xx年初逐步竣工。同时根据市场调查，我们还在跟踪一些新项目，如sd大酒店□yk有限公司等等。

小灵通年计划3360部，实际完成5023部，完成了年计划

的150%。在小灵通业务发展方面，我们主要依靠客户经理和大客户之间的良好的工作关系，通过团购、推广虚拟灵通网等手段销售小灵通。

宽带(乙种)年计划236条，实际完成410条，完成年计划的174%。

宽带(甲种)年计划800户，完成1449户，完成了年计划的181%。

乙种宽带发展方面，有直接新增的10m上网光纤或adsl也在大客户内部发展了一些基于技术的组网业务。我部门先后与申达集团、人民医院等单位签定了宽带团购协议，顺利地完成了甲种宽带指标。

组网方面，经过我局努力，于xx年8月，与cj签定了7条长途2m数字电路的租用协议。于xx年12月，与zsy签定了全省25条2m数字电路的租用协议。上述两个项目均为省公司授权，我部门具体操作，这两个项目的成功签约为我局争了光、添了彩。

3、服务工作是保存量、促增量、激新量的基础，是第三条主线。

保存量方面xx年经过大客户经理的优质服务，拆除了三辉时装有限公司的联通专线;在hl集团，与移动公司经过多个回合的较量，成功地将移动的.专线拆除，整体挽回了长话流失，反抢案例不胜枚举，最终确保了大客户流失率为1.09%，低于3%的省控指标。

促增量方面，我们进一步加大了拆机并网，拆adsl装光纤的力度。

激新量方面，我们通过对新客户的跟踪，在第一时间为新客户提供服务，从而形成了良好的第一印象，不断为中国电信

培植忠实的新客户。今年，我们成功签约的新客户有brf[]wlt[]ly等等，其中[]brf12月份的通信费已超过6万元。

1、对内坚持以人为本的理念。工作都是人干出来的，工作的好坏和人的能力和意愿是密切相关的[]xx年，我们坚持对客户经理进行定期培训，提高他们的综合工作能力，让人才升值。同时，通过有效激励等手段，让客户经理对于事业有强烈的愿望。今年我们制定了绩效考核办法，签订了业绩合同，建立客户经理责任制。在实施过程中，我们拉开了分配差距，让客户经理感到干好干坏不一样，从而真正起到激励作用。

2、对外坚持用户至上，用心服务的理念。随着城市的发展，城区不少单位要搬迁，同时提出要移机，客户经理要花大量的精力做协调工作，因为基本上没有产品量的增量，就很难将工作成果体现到绩效上去，但如果服务不好，这些单位的移机很可能变成拆机，改用其他运营商的电话了。这种情况下，尤其要坚持用户至上，用心服务的理念，以大局为重，想用户所想，急用户所急，及时周到地帮用户解决好通信问题。

工行个人客户经理业绩报告篇五

尊敬的领导：

您好！

20xx年即将过去，回顾一年来的工作，在各位领导、同事的帮助下，通过自己的辛勤努力取得了较好的成绩，现将一年来的工作汇报如下：

一、加强政策学习、紧跟形式发展：随着烟草行业的发展，对客户经理岗位的要求逐渐严格。今年来，随着市公司考核力度的加大、我认真学习相关政策，领悟政策精神，严格要求自己，紧跟发展形式，不掉队，不拉同事后腿。

二、团结同事、争先创优：一年来，我积极团结同事，本着三人行必有我师的原则，在工作上多向同事学习、请教，努力提升自己的工作能力。我知道我不是秀的，但是我希望我是秀的。在领导的指点下，我发现了自己的不足，努力克服自己缺点、不足，提升自己的整体素质，为取得更好的工作成绩而努力。在我做好自己工作的同时，还用我熟悉的电脑知识来帮助其他同事，同事们电脑有了什么问题，只要我会，我有时间，我都会耐心的予以处理。

三、加强业务知识学习，积极投身卷烟营销工作：在工作中，积极参加了公司组织的营销学习，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。作为一名客户经理，如何做好营销工作、与客户建立良好的合作关系是工作的主要职能。在工作中从客户角度出发，以提升客户利润为目标，增强与客户联系，提升客户服务满意度。截至20xx年12月，我片区零售户174户，其中，网上订货户x户，城网x户，农网x户，达到了公司要求的城网x%□农网10%的目标。

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。

最后，在新的一年里，我将一如既往，努力使自己成为一名优秀的客户经理。做好本职工作，与全体员工一起，团结一致，为固阳卷烟营销部作出自己应有的贡献。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

工行个人客户经理业绩报告篇六

尊敬的领导：

您好！

xx年本线路累计销售卷烟x万支，实现销售总收入x万元，条均价达x元。实时划扣成功率达x%□网订客户比例高达x%□需求满足率达x%□

零售终端是卷烟销售的窗口，今年局（公司）加强了卷烟零售终端建设力度。一方面，我积极配合区域的零售终端建设工作安排，承担起区域示范街x副食商店□x日用百货商店的零售终端日常维护工作，遵循区域“以客为本、规范统一、突出重点、个性与共性相结合”的零售终端陈列原则，为客户制定美观、适用的零售终端建设方案，在规范统一的基础上对“黄金叶（软大金圆）”、“双喜（盛世）”等知名品牌进行重点突出展示，提高知名品牌宣传力度。另外，我还坚持加强我原本线路的零售终端建设，力争在较短的时间内将建设工作推广至全线路，使全线路的终端形象得到较明显的改观。另一方面，作为区域零售终端工作第二小组的`小组长，我积极指导并协助组员更好地完成其维护工作，并在每周的区域例会上汇报本小组的建设进度。我还负责撰写区域的零售终端建设阶段性简报，将区域的终端建设动态及时反馈至营销管理中心。

在营销管理中心的正确指引下，在首批开展精准营销的客户经理们的帮助下，我线路的精准营销工作于x年x月正式启动并得以顺利开展。至今，我线路共有精准营销目标客户x位，需求和库存的数据采集、处理程序日臻完善，中华卷烟销量稳步上升，市场价格维持在合理水平，需求满足率显著提高。

中华精准营销工作在客户当中反映良好，为下步湖北中烟黄鹤楼品牌精准营销工作的开展奠定良好的社会基础。

网上订货是构建面向消费者的现代营销体系的有效工具，是从营销层面上推进“卷烟上水平”的重要举措。随着网上订货业务的深度推广，我的工作重心已从提高网上订货覆盖率转至提高网上订货成功率之上。我的工作主要包括积极宣传网上订货业务，为有需要的客户申请网上订货、通过以老带新的方法广泛开展网上订货流程培训、每周跟进网上临时订单、积极合理地解答客户咨询、后续跟踪网上订货不成功客户。如今，我线路的网上订货成功率高达x%[]位居全区域前列。我将继续跟进网上订货成功率，持续提高客户满意度。

为全面了解本线路的无证户分布和经营情况、切实加强专销互动，我对本线路的无证经营户进行了一次全方位的调查，调查内容包括无证户的名称、地址、法人代表、卷烟经营情况、是否持工商执照、是否申请烟草证、是否具有办证潜力等。本次调查还着眼于无证户的动态管理。我将密切关注本线路的无证户变更情况，及时将走访时发现的经营情况有改变的无证户情况填写于调查表中。

我积极参与公司举办的各种培训、竞赛和演出。在新年晚会上我参与小品的演出，获得了一等奖的荣誉；在世界无烟日当天，我参与xx女子乒乓球单打的角逐，荣获第三名；适逢建党an90周年，我参与了“党在我心中”的征文活动，积极向党组织靠拢；每天我都会抽出1个小时的时间参与网络教育学院的课程学习，提升自身软实力。

可见，客户经理的工作和生活是充实而精彩的，在这里感谢局（公司）给予我们的提升自我和展示自我的机会。但同时我也清楚地意识到自身仍存在缺乏实践经验、考虑问题不成熟不全面等缺点。我将在今后的工作中严格要求自己，加强学习，虚心向老员工请教，认真总结经验教训，克服不足。

“潜心做事，低调做人”，这句话时刻鼓励着我，鞭策着我。我将尽自己所能在“培育知名品牌建功立业”活动当中做出贡献，为企业和谐发展添砖加瓦。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

工行个人客户经理业绩报告篇七

尊敬的领导：

您好！

转眼20xx年已经接近尾声，逝去的时光已成为历史。在来到xxxx的这将近两个半月时间里，我学会了在顺境中感恩和体会幸福，在逆境中成长和坚持！只有端正态度，全身心投入到工作中，才能理解和发现将要为之奋斗的事业。现就这段时间的工作情况向各位领导和同事们总结如下，不到之处，请多批评、指正。

强化人性化服务，于国际先进理念靠拢。作为一名客户经理，经常跑柜台带客户半业务是常有的。在这段时间的日常办理业务过程中，我发现服务意识的培养，特别是将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作中显得越发重要。营业部柜台算是比较忙的，从而产生的排队问题也很平常，于是很多年纪稍大的客户都会抱怨。现在很多营业厅都有区号坐着等叫号的服务，虽然我们这里由于地方不大等客观因素影响，但是也许可以通过其他变通的方法来解决这个问题。作为一个客户来说，能得到舒心舒适的服务，必然将提高客户的忠诚度，

从而为我们业务量的增加带来帮助。

努力提高自身业务素质，积极为客户服务。20xx年的11月份，总行为我们安排了为期1个月的综合培训。通过这次培训，我们初步了解了我行相关业务和产品的大概，也基本上对我行的文化和理念有了认识。今年是对公业务转型的'一年，增加核心客户的忠诚度就显得格外重要。这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，以客户需求为标准，特别是要针对不同层次的客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案；要树立“事无巨细”的观念。要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。通过强化客户关系管理，积极促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户形成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

工作中存在的不足及今后的打算：

一是学习不够。银行业务随着时间的推移发生了很大变化，很多业务都需要知识的积累和再学习，在这个方面我是很欠缺的，主要是欠缺学习的主动性和自觉性。

二是对一些业务还不够精通。虽然履岗一个半月了，业务也基本上都接触并慢慢上手，但在做的过程中，还是感觉力不从心。可能是不熟练的关系。在今后的工作中，我会克服不足，多学多问，尽快能全力投入到客户经理工作中去，为我们营业部创造成绩。

眼看年关将近，各种工作安排得紧锣密鼓，我将全身心投入进去，边学边做，为营业部多创造成绩。最后，我还是套用领导的老话：“仰望星空，脚踏实地！”

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

工行个人客户经理业绩报告篇八

尊敬的领导：

您好！

20xx年，我们按照集团公司的统一安排部署，围绕省公司的发展战略和总体目标，以体系建设为基础，以行业应用为突破口，以实施十百千万工程为奋斗目标，充分发挥全业务优势，突出业务重点，不断完善管理体系和营销服务体系，提升队伍素质和客户服务满意度，实现xxx集团客户业务又好又快的发展。

在服务方面的主要工作如下：

下发了《集团客户分级服务规范指导意见》、《集团客户服务联动机制管理办法》两份主要文件，建立、完善集团客户全业务服务体系。

- 1、建立集团客户分级服务体系，加强服务细分。
- 2、强化集团客户服务规范，提升服务水平。
- 3、建立服务质量监控机制，促进服务提升。
- 4、完善服务流程，提升服务响应能力。

实现服务带发展，发展促服务的良性循环。强化集团客户名单制营销服务制度，落实《关于实行集团大客户名单制管理的通知》的各项工作要求，对xx家省级集团客户单位，做到

每一个集团客户都有指定的客户经理负责其营销和服务工作，确保集团大客户的服务，整理明确了省、市二级集团大客户、核心客户名单，实现了有系统支撑的集团客户服务管理。

按照客户类别属性(行业客户或商企客户)、业务属性(纯移动业务集团、纯数固业务集团、纯行业应用类集团和综合业务集团)、规模属性(按照集团客户收入和用户量规模分级)，建立多维度客户分层分级管理体系。

在此基础上，提出新的针对不同类别集团客户的标准化服务要求，整合集团客户俱乐部服务平台和客户服务热线，加强对俱乐部客户服务规范、客户经理服务规范以及客户故障响应绿色通道等相应流程的落实；要进一步加深集团客户的服务深度和广度，增强客户感知，体现服务差异化，提升集团客户的满意度和忠诚度，最终实现集团客户和企业的双赢。

继续利用好公司客户俱乐部这一平台，加强对各类集团客户关键人物的通信外服务，特别是有针对性地开展大客户行业推广、年会等客户关怀活动，达到持续提高大客户满意度的目的；面向中小企业客户拓宽服务渠道、完善集团客户积分体系、利用俱乐部资源支持客户的商业运作，以延伸服务为核心打造商务客户的特色服务。

完善行业客户的服务体系，加强客户经理服务规范以及行业故障响应绿色通道等相应流程的落实；客户需求结合为客户提供不同等级的服务，加深集团客户的服务深度，体现不同类别客户的服务差异化，增强客户感知，提升集团客户的满意度和忠诚度，最终实现集团客户和企业的双赢。

在此基础上，对存量的行业客户进行深度开发，通过行业解决方案的应用为客户提供一揽子的解决方案满足党政军机关和企事业单位对信息化和通信的需求。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日