

# 2023年烟草客户经理竞聘报告(大全6篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 烟草客户经理竞聘报告篇一

20xx年，国家局局长在全国烟草工作会议上提出，要把烟叶防过热、卷烟上水平、税利保增长作为主要任务。这充分表明了国家局对“卷烟上水平”工作的高度重视。“卷烟上水平”是行业当前以及今后一个时期的主要任务。为更好的实现我县“卷烟上水平”，作为分中心主任，在实际工作中，我们将努力做到以下几点。

我们将把增强网建软实力作为“卷烟上水平”的主要抓手，注重做实网络基础，提升网络质量，丰富网络内涵，充分发挥网络建设在烟草商业跨越式发展中的支撑作用。按照网建提升要求，努力使客户经理把工作重点从客户货源信息、帮助客户订货、进行柜台整理等工作上，转变到提供市场信息、指导客户经营、加强品牌培育，提高其自主经营的能力上来。把身子沉入市场，全面加强市场调查，多渠道、多角度地听取零售户和消费者的意见和心声。在完善客户信息，真实掌握市场需求、客户需要的基础上，建立健全市场反应机制，密切关注市场动态，准确进行市场预测。由客户经理帮助零售客户制定成长计划，分类别、按专题、立项目，系统地解决客户关心的问题。农村卷烟销售网络建设是未来市场增长的潜力所在，我们将予以高度关注、实事求是地做农村零售客户的服务指导工作。由于电话订货客户订货时间受到制约，下一步，我们将加快推进网上订货，让更多的客户享受到网上订货的方便快捷服务。

坚持把基层管理与规范经营、管理创新和绩效考核相结合，把严格规范摆在更加突出位置，运用信息化手段提升企业管理水平。继续实行客户经理市场拜访签到制、送货员送货交货确认制，做到工作留痕迹，平时工作内容实现痕迹化。进一步加强绩效考核，按照网建达标的内容，逐条逐项进行考核，统一尺度，统一奖惩，并将考核结果定期通报，直接参与工资绩效分配。通过严格的绩效考核，彻底改变少数客户经理“状态不佳”的状况，不断挖掘员工潜能，为企业多做贡献。建立“能上能下”的用人机制，对抱有“不做实事，不出成绩”、“不求有功但求无过”思想的员工，坚决做到“不换状态就换人”。

根据市场表现，采取针对性措施，努力提升品牌形象，增强品牌竞争实力，促进品牌持续发展。积极做好品牌宣传促销，充分发挥客户经理和广大零售客户在品牌宣传促销方面的积极作用。对品牌的市场价格、社会库存、上柜情况、动销情况等认真维护。目前，市场上紧俏卷烟供求不平衡的问题比较突出，客户反映强烈，这不仅影响了客户的正常销售收入，同时也给假烟销售制造了可乘之机。下一步，我们将加大品牌培育力度，建立完善的品牌培育机制，做到手中不但有“紧俏品牌”，更要有“替代品牌”。好的卷烟品牌的发展，需要好的服务品牌去推进、去带动、去优化。要做到“卷烟上水平”，必须打造出适合自身特点的、好的服务品牌。我们将积极帮助客户牢固树立诚信、守法、规范、服务的经营理念，把客户终端文化建设做深、做细、做扎实，努力提高品牌服务水平。

实现“卷烟上水平”必须大力发扬“四要”良好作风。“状态好、标准高”是实现“卷烟上水平”的前提。要求职工以更好的状态、更高的标准投入工作，始终满怀激情，牢记责任，严守纪律。把卷烟市场作为第一战场，深入基层，加强调研，切实制定适合发展的思路、好办法，加快“卷烟上水平”的步伐；“节奏快、工作实”是实现“卷烟上水平”的基础。充分发挥自身优势，立足岗位，勤奋工作，从小事

做起，从现在做起，既要注重过程，更要注重结果，找准影响和制约新平市场发展的主要问题和薄弱环节，制定切实可行的措施方案，增强工作的针对性和实效性。同时，对客户经理进行品牌知识、培育技巧、能力提升等方面的培训，把对品牌知识的应知应会作为客户经理素质提升的重点环节。通过学习、思考、对比、分析、借鉴、创新，有效提高服务客户、培育品牌的能力和水平，使客户经理以更好的精神状态、饱满的工作热情、良好的工作作风、熟练的销售技能、全身心地投入到客户终端建设中。

利用专销联动单加强与专卖管理部门沟通，把好市场监管关，净化市场环境。每月对重点品牌市场管理情况进行有针对性的分析，并提出针对品牌培育、货源投放的合理化建议，努力营造零售客户满意的公平竞争环境，消费者满意的安全消费环境。同时，加强市场监管，引导客户规范经营，保证零售指导价格的切实执行。利用自律小组约束客户稳价销售卷烟。从市场情况看，卷烟包价到位的情况比较理想，但消费者更多的是买条烟，而条价存在波动。通过约束客户稳价销售卷烟，积极从薄利多销向稳价增效转变，不断提高盈利水平。

总之，我们将按照这次会议的要求，牢固树立“与客户共创成功”的服务理念，多站在客户的角度，想客户所想，急客户所急，不断探索服务满意的服务方式、提高服务标准、改善服务质量，力促卷烟上水平，实现烟草行业更高水平的发展，努力推动我县卷烟营销工作再上一个新台阶，为国民经济平稳较快发展做出新的更大贡献。

## 烟草客户经理竞聘报告篇二

烟草问题一直是全球范围内的严重社会问题，带来了巨大的健康、经济和环境负担。针对这一问题，世界卫生组织 [WHO] 发布了《烟草报告》，其中提出了一系列的政策建议和行动计划。通过阅读研究报告，我对烟草问题有了更深刻

的认识，并意识到必须采取切实有效的措施来解决这一问题。

首先，烟草问题是一个全球范围的问题，需要全球共同努力。

《烟草报告》中强调了各国政府应该加大烟草控制的力度，通过加税、禁止广告等手段来减少吸烟率。我认为，单靠一个国家的努力是远远不够的，各国应该加强合作，共同制定和执行控烟政策，形成全球烟草控制的合力。只有通过全球范围的合作，才能更好地解决烟草问题，减少烟草带来的危害。

其次，烟草问题不仅仅是个人问题，更是社会问题。《烟草报告》指出，烟草不仅对吸烟者自身的健康造成危害，而且对吸二手烟的人群也有害。此外，烟草还造成了巨大的经济负担和环境污染。因此，解决烟草问题需要各个方面共同努力，包括个人、家庭、社会和政府等。个人应该自觉抵制吸烟，家庭应该为吸烟者提供支持和帮助，社会应该提供各种戒烟服务和宣传教育，政府应该加大烟草控制的力度。只有全社会共同努力，才能将烟草问题控制在一个可接受的范围内。

再次，教育和宣传是有效控制烟草问题的重要手段。《烟草报告》中提出，教育和宣传是一种改变人们吸烟行为的有效方法。通过宣传吸烟对健康造成的危害和吸烟对他人的伤害，可以提高人们对烟草危害的认识，促进人们主动抵制吸烟。同时，加强青少年吸烟防控工作也是非常重要的。烟草公司常常通过各种手段吸引年轻人吸烟，教育和宣传可以帮助年轻人提高对烟草的警惕性，减少年轻人的吸烟率。因此，加大教育和宣传力度是解决烟草问题的关键。

最后，政府在烟草控制中应当发挥重要作用。《烟草报告》提到，政府应该通过立法、加税、禁止广告等措施来控制烟草行业。政府是起决定性作用的力量，只有政府制定明确的政策和措施，才能真正化解烟草问题。此外，政府还应该加大对戒烟服务和戒烟药物的支持力度，为吸烟者提供更全面

的帮助和支持。政府的重要性不仅在于提供政策支持，还在于执行政策和监督烟草行业的合法经营。

综上所述，烟草报告给我们提供了解决烟草问题的重要路径和方法。解决烟草问题需要全球范围的合作，在个人、家庭、社会和政府多方参与下，才能取得真正的成果。通过教育和宣传提高人们对烟草危害的认识，政府加大烟草控制的力度，我们可以逐渐摆脱烟草的困扰，建立一个更加健康和绿色的社会。

## 烟草客户经理竞聘报告篇三

烟草报告是一份关于烟草与健康关系的综合研究报告，内容涉及吸烟对人体的危害、烟草行业的经济影响以及控制吸烟的政策建议等方面。通过详尽的调查和分析，报告揭示了烟草对个人和社会的负面影响。我对这份烟草报告深有感触，并从中获得了一些重要的体会。

首先，烟草报告对吸烟与健康的关系进行了全面的剖析，令人深思。报告指出，吸烟是导致许多重大疾病和死亡的主要原因之一，而且无论是直接吸烟者还是被动吸烟者都会受到伤害。各种癌症、呼吸系统疾病以及心脏病等等，都与吸烟有着密切的关系。这让我意识到吸烟不仅是个人健康的威胁，也会对整个社会的健康产生影响。作为一个现代人，我们应该认识到吸烟对人体的危害，并要积极主动地拒绝吸烟。

其次，烟草报告也着重强调了烟草行业对经济的影响。报告指出，烟草行业是一个庞大而复杂的产业体系，对于一些国家来说，烟草业是重要的税收来源。但同时，报告也指出了这种经济收益背后的代价。政府需要花费大量的资源来治理吸烟造成的健康问题，这对财政造成了沉重负担。此外，吸烟还造成了大量的劳动力损失和医疗费用支出。通过这些信息，我认识到吸烟不仅对个人和家庭经济造成负担，也给整个国家的经济带来了巨大的负面影响。

然后，烟草报告提出了一系列政策建议来控制吸烟。报告强调了知识普及的重要性，提倡通过教育来提高吸烟者和潜在吸烟者对吸烟危害的认识。此外，报告还呼吁政府采取更严格的法律法规来限制烟草市场的规模和影响力。这些政策建议给我启示，只有通过教育和法律的支持，我们才能更好地控制吸烟行为，减少吸烟对社会带来的负面影响。

最后，我对烟草报告深感敬佩。这份报告是在广泛的研究和数据分析的基础上编写的，为我们提供了全面准确的信息。它向我们展示了吸烟对个人和整个社会的巨大危害，让我们认识到吸烟问题的严重性。同时，它也给出了一些建议和控制措施，为政府和个人提供了有效的指导。这份报告彰显了研究的重要性，也为我们提供了一个更加深入地了解吸烟问题的参考。

综上所述，烟草报告对吸烟与健康关系的全面分析使我对吸烟问题有了更加深入的认识。个人健康与社会健康是息息相关的，我们应该积极反对吸烟，通过教育和法律手段控制吸烟行为。这样不仅能保护个人健康，也能为社会经济发展创造更好的环境。烟草报告为我们提供了一个有益的参考，希望我们能将其中的知识与观念转化为实际的行动，共同营造一个无烟的健康环境。

## 烟草客户经理竞聘报告篇四

县局（分公司）创建领导小组：

认真开展“创建严格规范、富有效率、充满活力的镇雄烟草”活动为契机，展开了自纠自查工作，现将自查情况报告如下：

于4月6日下午2：30分召开了职工大会，提出了开展这次自查工作的重要性和必要性，规定了开展这次自查工作的纪律要求，我中心经过周密的部署，通过从资金管理、制度落实、

遵守流程、规范行为等方面进行严格的自查，自查结果为：

2、无卖大户或变相卖大户的行为；

4、无送货不准确，张冠李戴的现象；

5、我中心立足于制度管理和人性化管理的原则，围绕“创建严格规范、富有效率、充满活力的镇雄烟草”活动为内容，加强措施的健全和执行，增强了干部职工的主人公责任感，树立了为烟草事业奉献的信心和决心。

2、因贫困差距悬殊，有的零售户居住的地方偏远，销售卷烟的数量有限，有的订一次货要卖一个多月，影响了电话上线率，同时给客户经理的拜访增加了困难，有的客户的拜访只能用电话进行。

1、加大卷烟送货力度，努力做好约时定点取货工作；

2、抓住不堵车的时间增加送货次数和数量，

3、加大对客户的拜访次数，指导好客户积极订售卷烟和合理搭配卷烟品牌，使之规范上量。

此次自查工作，通过我中心全体职工的努力，取得了圆满的效果，达到了预期的目的，我中心在今后的的工作中，将以严谨的工作作风和自身的努力，严格按照上级局（司）的要求，进一步完善相关的工作，圆满完成任务。

此报告

\*\*卷烟片区中心

20xx年5月20日

## 烟草客户经理竞聘报告篇五

在工作运行中，还不可的问题，主要在：

（一）网络建设整体运行和质量不高，如信息反馈不、四员互控能力不强、是在线扣款不大，全市落后名次，有待。

（二）卷烟结构优化，一、二类烟、省外烟需要进一步加大促销，在不同程度上制约了太康卷烟销售工作。

（三）思想认识问题。有安于现状、干劲足、眼光狭隘、胸怀宽，束手无策、办法多等落后思想观念。

思想认识问题真正解决，主观努力，被动应付问题；工作中谋划、组织不力，工作的，应对、克服的办法欠缺；从职工队伍素质看，精神状态不佳，进取意识，作风不，创新意识。营销人员的工作性、性不高，货源向商户公开不，品牌宣传位，服务不，在品牌的市场培育工作欠缺。

问题，在下一步工作中将的措施，克服和解决，抓好工作：

狠抓作风建设。局的“四要”作风要求和市局的“六个反对、六个提倡”的工作要求，正在的机关作风建设活动，在干部职工中思想作风纪律大整顿，解决干部职工现状、标准不高，精神不佳、状态不好的问题，力求思想观念更新，纪律意识，工作作风改观，以更高的、更实的作风和的精神状态，“卷烟上”工作。

注重结构转型。把品牌培育卷烟销售结构优化上的措施，品牌培育规划和计划，市场经理和客户经理职能，客户宣传工作，使品牌培育有实质性进展。“两转一扩”，狠抓城区高档消费场所和乡镇集贸市场的销售，专卖加大对场所的管理，与公安，搞好宣传检查，对符合条件的尽快入网。调动一切因素，努力扩销一、二类烟，着力提升销售结构。



四是提升网建。网建基础薄弱的，借鉴先进经验，网上订货、在线代扣工作，加大宣传，与邮政搞好，“责任到人、服务到户”的工作原则，调动客户经理工作性、性，办事和服务质量，卷烟货款在线代扣率。，保质保量村村通网络工程任务，抓好按订单组织货源工作，网络建设软实力。

五是队伍建设。多种措施，从到技能，从道德诚信教育到作风转变，从工作经营规范到整个素质的，全方位多层次地操作，一支素质高、作风好、精神状态饱满、工作能干，能太康烟草发展的干部职工队伍，提升工作。

总之，在今后工作中，县级分公司将一如既往基础工作，网络运行质量和，大胆创新、勇于实践，努力市场经营主体的竞争力，真正将发展在的市场基础和工作之上，全年卷烟销售任务的，全力“卷烟上”。

## 烟草客户经理竞聘报告篇六

烟草公司辞职报告一

尊敬的主任：

您好！

在与公司正式签订合同之前，我向公司提出辞职申请。今我之请辞，既不为薪水待遇，亦不为制度约束，更不为人情世故，实为自身原因，个人问题为要。

如水的时光匆匆流走，一去不回。来烟草的日子三月有余。这段时间，我经历了几次系统的学习，经过两个月的实践学习，经过一个月的单独工作。几个月下来，无论是从工作上还是为人上我都受益匪浅。烟草给了我们一柱光，照亮了我们前进的路。但是朝向光走去的时候，身后总会有影子。我稍一回头，瞥见了自己的影子。

固然，客户经理的工作给了我很大的锻炼和提高。但于我来说，选择一份工作并不是单方面因为要锻炼自己，而是觉得公司是一个平台，可以发挥我的特长，可以释放我的能量，可以实现我自身的价值，从而让我可以为公司谋取效益，增加利润。而时隔三月，我并未为公司谋取效益，增加利润，并未找到自身价值的所在，也并未感觉自己有多大的空间可以开发。

三个月中，我一直履行自己定下的诺言：烟草营销的基石是服务，服务的本质要用心。在推销产品之前，首先把自己推销出去。工作之中，不管遇到多么刁蛮的客户，不管客户面对自己发了多少牢骚，诉说了多少抱怨，数落了多少冷嘲热讽，也不管自己的心情有多么不好，在面对商户工作的时候，都要始终保持快乐访销，始终树立起自己的微笑服务。不去逃避客户或刁钻或辛辣或棘手或难缠的问题，不去敷衍客户的任何要求。我曾经把客户比做一块坚冰，坚信只要我有热情，只要我释放自己的热量，即使这块坚冰再大再硬，我都有能力把它融化掉。于是，我拿出百分之百的热情，一改大学里学生干部的严肃表情，换上微笑，尽力满足客户的每一条要求，用心帮助客户解决每一个困难。每一朵花，为了果实，都会选择凋谢。今天，在我凋落成泥的时候，我也收获了快乐的果实。我体会到了商户的认可和信任，听到了许多商户赞扬的声音，也和商户们都成为了好朋友。

但我在得到这些快乐和幸福的同时，并未感觉业绩上所带来的丝毫鼓舞。我深知，客户经理作为公司和商户双向沟通的代言人，我们要在双向沟通中既为实现公司的价值创造条件，也为商户扩大经营提供方便。这是我们工作的真正重点，是工作的意义所在，是价值取向的喉结。但是我并没有为公司创造多大的价值。在经过认真剖析以后，我发现，三个月的时间，已经把我和工作的不适合表现得淋漓尽致。我的性格、特长、爱好、专业并不能迎合这份工作的性质和需求，我也并不能胜任这份工作。

做过四年学习委员、五年语文科代表、两年学生会秘书长、一年学生会主席、两年学生教学助理员、红十字会会员、身为党员的我，一向是可以很快进入角色，不需要太长适应过程。可现在，历经三个月之久，我还无法给自己找到很好的定位，这于我，从未发生，也让自己感到意外。我知道，自身存在问题较多，即使再给自己一段时间，也并没有多大潜力可供开发，没有多大能量可供释放，没有多高的台阶可以去走。或许，我在努力奔跑，却可能犹如原地打转，我跑出的可能只是一个又一个圆之又圆的圈，却不是更加笔直宽阔的大道。这样继续下去，无非是在浪费公司的培养。人生啊，很难有机会可以策马扬鞭一路走过坦途走过风和日丽走进理想的殿堂，我们需要勇气勇敢的作出抉择。

我曾坦言，作为新加入烟草队伍的新生力量，我们会融入烟草企业潮流，认同烟草企业文化，遵循烟草企业规范，树立烟草企业理念，培养自己具备烟草人独特的气质和内涵。至今，我仍有这样的信念，仍然相信烟草是一本千年的书籍，东方的思维。仍然觉得这面风帆可以载着它的员工通向更好的彼岸。我深知烟草是个人人羡慕的行业，也知道自己通过层层考试应聘成功的不易。但是，再好的机会，如果不适合，于双方来说，都不是最好的选择。

## 烟草公司辞职报告二

尊敬的南平烟草公司光泽分公司领导：

您好！

我很遗憾自己在这个时候向南平烟草公司光泽分公司正式提出辞职申请。

我自从2006年4月份进入光泽烟草分公司，任华侨烟草站物质管理员，时光荏苒至今已经有六年的时间了，正是在这里我的职业生涯有了一个全新的开始，对工作和生活的认知有了

质的飞跃，度过了我人生当中最为宝贵的一段黄金岁月。在光泽烟草分公司华侨烟草站工作的这六年时间里，良好的工作和生活环境给了我像家一样的温暖，在这里我充分利用光泽烟草分公司给予的各种学习和培训机会，学习了许多崭新的知识不断地充实自己，提高了自己的工作技能，并在实际的工作当中取得了宝贵的实践经验。对于光泽烟草分公司领导以及同事们多年来的关心和照顾表示衷心的感谢！

天下本没有不散的宴席，今天我选择离开，并不是我不胜任这份工作，也不是我不珍惜这份工作，这一段工作经历对于我来说弥足珍贵，将来无论何时，无论何地，我都会为我曾经是烟草的一员而感到骄傲和自豪，也会是我人生当中值得永志的记忆！我从六年前父母眼中的小女孩，到今天已经成为了一个孩子的母亲、丈夫的妻子、公婆的儿媳，身上承载的更多的是责任和义务。相夫教子、侍奉公婆、孝敬父母是我们中华民族延续了几千年的传统美德，由于我工作的地方离家太远，再加上我们工作的特殊性，不能很好地照顾到家庭。我珍惜，我珍惜我的工作，但我更珍惜我的家庭；我感恩，我感谢所有领导和同事的关心，但我更感谢我的家庭。家是人生的伊甸园，是幸福的终点站。为了避免因为家庭而耽误了工作，更为了避免因为工作而忽略了家庭，我请求辞去现在光泽烟草分公司的工作。

对于因我离职而给公司带来的工作上的不便表示万分的歉意！同时也恳请光泽烟草分公司领导详加考虑，鉴于我个人的实际情况，对于我的辞职申请予以批准！

祝光泽烟草分公司所有领导和同事工作顺利！身体健康！

此致

敬礼

申请人：

# 201x年8月24日烟草公司辞职报告