

最新营销部个人述职报告 营销部经理述职报告(精选5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

营销部个人述职报告篇一

- 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。
- 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。

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。

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。

20xx年11月17日

述职人□xxx

营销部个人述职报告篇二

各位领导，同志们：

xxxx年是xxxx公司生产运行的第二年，也是营销部发展的关键之年，作为营销部主任，我深感如履薄冰、责任重大，营销部在公司党委的正确领导下，围绕”卷烟上水平”和”创建优秀打叶复烤企业”的目标及xxxx年工作任务，认真履行职责，维护团结、支持配合其他部门的工作，顺利完成了各项任务，较好地发挥了部门的作用，推进了营销部整体工作上水平。现将一年来的工作进行汇报如下：

一、未雨绸缪，各项工作做到早谋划，早打算。

1、来料方面实现一个”保”字

xxxx年营销部落实了xx公司共计xx的加工计划，在原烟的调入准备工作中，从未发生过一次因来料不到位而造成复烤加工生产的延误，从而有效的保障了打叶复烤的连续性。同时，营销部积极筹备各类采购物资，满足生产加工需求，并于xxxx年7月中旬之前完成对：纸箱、水平电动叉车、打包机、移动登车桥、打包带、副产品包装、生产辅料等招标活动，有力地保障了生产计划的如期进行。

2、物流和仓库运行方面抓住一个”顺”字

上半年未进行复烤加工时，营销部多次对仓容进行调研、分析，根据今年的加工计划、来烟的产区情况、卸烟口的开设、搬运工人数的定员、做到根据来烟量实行动态定岗定员，物资的堆放配置合理、各类用具数量满足了运行的要求，有效的利用了现有库容。同时，向产烟区公司送烟司机承诺24小时内来烟及时卸车入库，从未发生一起因卸车不及时而造成送货司机投诉和复烤成品的涨库而影响生产加工等现象。

3、资金回笼方面做到一个”早”字

xxxx年营销部在成品调运、资金结算，货款回笼方面做到成品早调运回中烟公司，每生产完一个中烟公司的复烤加工量完成早结算，确保了在年度内开票的复烤加工费全部回笼到位。

4、部门安全方面突出一个”狠”字

营销部坚决贯彻”安全第一、预防为主”“谁主管、谁负责”的方针。在全员中进行了安全防范教育和岗位自查活动，有效提高了员工遵守安全规章的自觉性，增强了部门安全意识。同时营销部对各仓库库区的房顶漏雨、排水设施等工作进行了检查，对发现漏雨的地方，及时出具维修报告给安环部，提出要求限期维修□xxxx年，营销部实现了确保部门人身安全零风险、物流数字安全零风险、仓库物资安全零风险、

资金安全零风险。

二、今后的努力方向

1、加强学习、提高修养

本人始终坚持一名共产党员的理想信念，积极学习党的各种理论知识，休息时间注重读书看报，不断更新自己，始终让自己”与时俱进”。坚持读书、读好书，管理、经营、历史、文哲等各个方面的知识都有所涉猎，同时认真撰写读书心得，不断丰富自己的知识储备，提升自身修养。对照廉政要求，提高廉政自律、防腐抗变能力。

2、在工作生活中把握底线

本人始终坚持将党纪国法、行业要求作为自己的行为底线，时刻提醒自己是一名共产党员，珍惜自己的人格和名誉。坚持批评与自我批评，经常回头检查自己，做到防微杜渐。

三、存在的不足

复烤加工企业是新型企业，自身溶入进去还是一个”新兵”，作为营销部的负责人，我的工作也还存在着不足：一是系统学习不够，灵活运用理论的能力还有待提高；二是工作方式方法还有待进一步改善；三是在工作开拓创新上，好点子、好方法、好举措还不够多，需要在今后的工作中不断的学习和探索。

今后，在公司党委的领导下，执行好公司党委的各项要求，团结部门全体人员，配合好各部门工作，我将身先士卒，率先垂范，严格要求自己，恪尽职守，努力工作，不负公司党委的重托。

谢谢大家！

营销部个人述职报告篇三

1. 重塑营销中心的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

2. 建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3. 调整产品结构。

单渠道、多品类地“多量少批”产品购买是将来渠道客户向上采购的趋势。产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。营销中心将努力寻求个利润空间大、可操作性强、投入既有利益保障又有声誉回报的产品，这样终端销售会有积极性，客情关系会更加紧密。

4. 货款分离，变被动为主动。

业务人员主动出击，培养客户订货计划，以客户需求为导向，按需供货。货由专人(专车)发送;款由对应业务人员收回，一来可以改变“一天只能给一家客户送一个品种”的现状，提高工作效率;二来可以降低货款风险;三来可以促使出货渠道流畅。

5. 改变待遇分配机制。

工资：在完成基数任务的前提下，实行“隐性保密工资”，下不保底，上不封顶，由营销中心主管领导根据个人实际工作状况进行“模糊分配”。

奖励(提成)：经营销中心核算后将在年底统一分配。

既给压力，又给激励。大胆地拉开差距，奖罚并施，制造“贫富悬殊”，真正做到能者多劳，劳者多得。

总结：

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验“。

我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放大营销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，营销中心定能成为吸引商业渠道、有选择地进行商品分销的最有份量的谈判筹码！我们一定能在疲软的经济里建功立业！

我们现在的确困难，但我们决不贫穷，因为我们有可以预见的未来！

述职人□xxx

xxxx年xx月xx日

xxxx年即将过去，伏案沉思，一年来，作为城区营销部负责人，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，在局(中心)的正确领导下，认真贯彻执行上级下达的各项方针政策，始终坚持以经济效益为中心，以“决战网建”为动力，竭力追求“三满意”，加强部门管理，脚踏实地，不断学习，与部门员工齐心协力，较好地完成了公司下达的各项指标任务，

主动向“市场经理”转型。现将我一年来的工作、思想、学习等方面汇报如下，请领导审查：

一、以经济效益为中心，较好完成各项指标任务

1、脚踏实地，确保目标任务的完成

随着网建工作的不断深入，访销员向客户经理过渡，如何在这种职能的转变中不影响销量完成部门目标任务，是我今年思考较多的问题。在局(中心)的正确领导下，我带领部门员工转变观念，学习上海烟草人“与时俱进、锐意进取、敢为人先、争创一流”的精神，严格执行营销科的每个销售策略，在深化服务的同时脚踏实地确保销量。首先合理地制定营销计划，将部门任务科学合理地分解到每位客户经理头上，提高了客户经理工作积极性；并利用早会总结安排、要求客户经理随时对比客户销售周期变化，在拜访中帮助客户清理库存、抓住促销机会加大宣传力度、及时补货等措施，以“不放过一个销售机会”为口号，通过细化销售工作中的每个环节，既保证了访销员的职能转变，又没有影响销量：今年1-10月完成总销量30519.21箱，占计划的99.41%，比去年同期上升2857.07箱，约9.39%。

2、抓落实，花大力气做好品牌培育工作

(1)随着工业企业的不断重组和品牌的不断精减，现市场供需矛盾越来越突出，我深刻认识到要解决这一症结，必须做好目标品牌的培育与推广工作。根据局(中心)“三个方向两个重点”要求，带领部门员工抓住目标品牌宣传不放松，下苦功夫做好品牌置换与新品牌的上摊工作，通过统一口径宣传、零包上摊、每天早会重点强调、选择重点经营户以点带面、借助促销活动扩大影响力及客户库存量等手段进行，并要求客户经理站在客户利益角度做好解释工作，将行业信息带与经营户，使他们转变观念，互动起来做好品牌培育工作。通过这一系列积极的工作，使“时尚宏声”、“醇香红梅”等

品牌成功置换了“盖红河”，减低了市场压力，提高了客户满意度，前者更是由最初的1548条上升到如今的10642条；“红白盖天”上摊率达90%以上，其它目标品牌上摊率也达到分公司及局(中心)要求。

(2)加大重点品牌宣传力度。重点品牌是公司利益的支撑，我作为城区市场经理更是时时以提高重点品牌销售为目的，要求客户经理将重点品牌溶入到每天的拜访和客户分析中，见缝插针地宣传。不仅如此，更是要求客户经理熟悉各品牌毛利，有针对性地进行宣传高毛利品牌，尽最大可能创造更大经济效益。1-10月部门创利占全公司的44.79%。

二、以“决战网建”为动力，狠抓基础工作，提升服务质量

1、严格要求，提高各项基础工作质量

我深刻地意识到，上海网建“精细、严谨、扎实、创新”的作风贯穿于工作的各项环节中。因此我首先严格要求自己的营销报告、早会记录等基础工作的规范化和标准化，并在不断的学习与总结中提升质量，带领整个营销部做好网建基础工作，使雁xx区营销部的网建基础工作水平始终保持在全市前列，并得到省、市网建检查的一致好评。

2、做好电话订货初期摸底工作、电子结算推广工作

作为城区市场经理，我一刻也不敢放松电话订货、电子结算工作的推进。带领客户经理收集客户基础资料，做好卷烟销售系统信息维护，确保了电话订货软件正常运行。采取深入细致的宣传工作、紧俏品牌的吸引、耐心周到的服务等措施，大力发展电子结算，距今发展在线代扣604户，圆满完成局(中心)下达的40%(600户)指标。并在提升入网率的同时积极反馈结算中存在问题，加强与银行方的联系，做好客户思想工作，努力提高结算成功率。

3、竭力追求“三满意”，大力提升服务质量

从以销量为中心到以客户为中心，营销部职能发生了根本改变。我深刻意识到客户关系管理是提升网建质量的关键，带领客户经理随时随地处理好与客户关系，倡导“服务他人，快乐自己”的服务理念，真心为客户：一方面积极配合厂方进行品牌宣传活动，并及时反馈销售信息，使各厂方业务员与我们合作愉快；另一方面想尽办法为零售户排忧解难，妥善处理客服矛盾，使经营户与我们的心贴得更近了。现客户满意度调查城区平均分达到70分以上，其中不满多为对紧俏品牌供给不足及赢利方面，对我人员无不满现象。

4、强化专销结合工作，确保专销结合落到实处

要实现“决战网建”的目标，专销结合是关键。作为专销结合会主持人，我严格按公司要求坚持一周一次召开专销结合会，与呼叫中心、稽查中队、配送中心负责人互通信息，并做到有记录、有分析，有措施，有结果。在平时也与各部门密切联系，及时处理突发事件，并制定“有问有答”制，真正做到发现问题解决问题。树立“全员专卖”意识，要求客户经理将自己在经营管理和服务中掌握的市场情况及时提供给稽查员，互相配合净化市场，提高市场占有率。

三、加强内部管理，促进客户经理的转型

加强管理，规范客户经理行为，确保工作的到位也是我今年工作的重心。观念的更新是首要因素。我首先将自己获取的相关知识通过各种形式传达给客户经理，使全员转变观念，培养工作自觉性；其次通过跟访、市场检查、平时工作调查等形式规范客户经理拜访行为，并分析各客户经理工作中的亮点与不足，宣扬亮点、指导不足，尽量使全员业务素质全面提升；为使客户经理拜访真正有价值，我通过实际跟访寻找最适合的拜访方法，拜访由最初平均每天普访40户到如今每天40户分重点和侧重点，这样既保证了客户经理每天的拜访频度，

也降低了客户经理说话疲劳度，杜绝了走马观花现象，提升了拜访质量；强调临江片区客户经理在提升拜访质量的同时做好转供户管理工作；要求餐饮组在对老客户访销服务到位的情况下大力发展新市场，减小市场盲点；重视客户投诉，特别是紧俏货源分配上加强管理，将之与客户经理工作质量结合，如查实严惩不待。加强自我督促，部门全员合理制订每日、每周、每月工作安排，互相监督，使工作逐渐向程序化发展。通过一系列管理措施，使客户经理基本知道应该做什么、怎样做。

四、加强学习，提高素质

我深知，“网建学上海”，学的不仅是“形”，更重要的是“神”，要达到这一高度，真正成为一名“市场经理”、“客户经理”要的就是不断的学习与积累，提高综合业务素质。为此，我制订了每周五召开部门会议，会议内容主要包括传达文件、市场分析、学习业务知识等，这一固定模式的建立提高了全员综合素质，培养了良好的学习习惯。通过这些举措，我部门忧患意识较高，素质有所提高，学习习惯有所加强。我并利用业余时间通过网络、杂志了解行业动态，学习收集营销知识，边学边做，边做边学，努力向“市场经理”转型。

五、爱岗敬业，遵纪守法，起到了党员的先锋带头作用，增强了部门凝聚力

我认为，一个人只有对自己的企业，对自己从事的工作抱以极大的热情，才能极大地发挥潜能，为企业创造更大的价值，并在工作中找到乐趣。我正是用这种心态面对自己的工作和企业，按照市场经理的职能职责严格要求自己，尽心尽责做好本职工作；当个人利益与公司利益发生冲突时，毫不犹豫放弃个人利益。针对城区营销部以女职工多的特点，我正确处理好相互之间的关系。首先以身作则，遵守各种规章制度，起到良好的带头作用；不拉小团体，任何人违反原则，绝不袒

护包庇，正确处理，但在他们有困难时，又积极给予帮助和支持。通过这样的举措，把一个纪律严明、客观公正但富有人情味的部门规则烙在大家心里，规范了全员行为，从而增强了团队的凝聚力，提升了整体战斗力。作为一线销售部门负责人，“五条禁令”更是牢记在心，从未收受厂方任何馈赠，无愧于心。今年，我已正式成为一名光荣的中国共产党党员，始终以一个优秀党员的高标准来要求自己，廉洁奉公、严于律己，起到了党员的先锋带头作用。

六、存在的不足

虽然不断学习，但要成为一名合格的“市场经理”还有一定距离；做事认真但思维还欠缜密；干劲足，但创新意识还较少。

七、今后的努力方向

1、继续加强学习，重“内涵”，主动转型，迎接挑战；2、加强动脑思考能力，在工作中多想办法、出点子；3、加强组织协调能力；4、带领员工提升服务水平，帮助客户赢利，提高客户忠诚度；5、继续加强目标品牌培育工作。

以上述职，有认识不足的，请领导指正和帮助，我会在今后的工作中更加努力、带好队伍，在资阳烟草跨越式发展的历史进程中，以我们的诚实、勤奋和智慧创造我们美好的生活。

述职人□xxx

xxxx年xx月xx日

营销部个人述职报告篇四

今年以来，在省公司的正确领导下，我公司围绕年初____总在全省保险工作会议上提出的____在全国不求但求，在____既做又做的指示精神，紧扣富我员工，强我国寿的主题，以

提高公司创费创利能力为核心，积极做大中介、做强个险、做实短险、做细网点，取得了令人瞩目的成绩。下面我就本人近一年来所分管的工作向省公司党委、总经理室作如下述职：

今年，在市公司总经理室的正确领导下，在全市个险战线全体同仁的共同努力下，我司个险业务克服了3.7特大交通事故和11.26地震带来的重重困难，取得了不俗的业绩，截止到11月30日，累计完成新单期交7156万元，其中十年期交2212万元，折算后完成省公司下达年度目标的100.8%，成为全省两个完成全年期交任务的单位之一；风险型期交6866万元，排名全省第一；续期保费19169万元，续收率为91%。回顾近一年来的历程，我们主要做了以下工作：

一、及时推出企划，确保目标达成。

今年我公司个险业务完成较好，其中一个重要的原因是我们踩准了省公司的节拍，成功运作了一系列符合九江特色的个险企划案，为个险业务的整体推进起到了推波助澜的作用。

去年末，我们针对全市人力下滑的现状，及时推出了为期20天的《____》增员企划案，全市新增人力1100余人，并在今年元旦前完成了全部的上岗培训，确保了今年开门红的有生力量。

由于有了人力上的保证，我们在今年一季度提出了个险队伍做期交不做趸交、以期交目标补趸交任务的口号，推出了《领袖故里探风水，婺源乡村觅灵光；昆明大理观春色，蝴蝶泉边赏金花》的20____年庆新春个险业务竞赛企划案，借助保险存折、春联、福字、《同一首歌——走进中国人寿大型歌会》vcd光碟及第四套人民币珍藏版等辅助工具来提升业务员的拜访量和客户的购买欲，以迅雷不及掩耳之势实现新单期交保费3155万元，完成省公司下达计划的2200万元的143.4%，顺利实现了以期交补趸交的目标。

二季度，我们又配合市公司新大楼乔迁之喜，推出了《策马扬鞭自奋蹄，再创期交新佳绩》和《统一着装大行动》系列企划，上下联动，全员呼应，以服务促销售，单季实现风险型新单期交1823万元，有39位销售精英的像片上了明星榜，为全市营销伙伴发放了3000余件雅戈尔衬衣；针对三季度天气炎热，业务员拜访量普遍下降的现状，推出了《南下桂林畅游天下美景，北上京城饱览都市风光》八、九联动个险业务企划案，成功地实现了业务发展的淡季不淡；1011月份，为向全年目标发起冲刺，又推出了《井冈胜地观赏奇峰飞瀑雄姿，革命摇篮探求打造队伍真经》井冈山高峰会业务推动企划案，使得我市提前40天完成省公司下达全年的新单期交任务。

为确保各阶段企划案目标达成，我们还通过及时交流信息、召开现场推动会、爱心激励会和参与基层单位主管会、早会等手段进行追踪和落实，及时树立典型，推广先进经验。通过上述成功的企划，充分调动了各单位及全体员工业务发展的积极性，为我公司顺利完成省公司分配给九江各个阶段的考核任务做出了积极的贡献。

二、实行全员参赛，激发员工热情。

今年省公司连续举办多次全省各营业单位擂台赛，市公司也先后组织各营业单位、分部、处、分处、农村营销服务部进行擂台挑战赛，由于总经理室重视，个险部、网点部及时传递信息，全体参赛单位和个人发扬有奖必拿，有一必争，有冠必夺的精神，顽强拼搏，取得了优异成绩。永修、武宁、德安、修水、浔办、营销部等单位先后勇夺省、市各次城区和农村网点擂台赛各自擂台第一名，多次受到省公司的表扬；营业部一分部、瑞昌康祥分部、修水一分部、二分部、湖口钟山分部、德安邹桥、聂桥、星子华林、武宁城郊等也多次夺得擂台赛的榜首位置。

通过系列擂台赛的成功运作，进一步激发了广大营销伙伴的参赛__和高昂斗志，团队的凝聚力和战斗力明显增强，直接

带动了个险、网点业绩的节节攀升，险种结构也得到了有效调整，营销员的月均佣金收入在全省系统也名列前茅。

20____年____月____日

营销部个人述职报告3

营销部个人述职报告篇五

尊敬的公司领导：

半年的时间过去，我们营销部的工作在这半年的时间里发生了很大的波折，里面有人员方面的困难，也有市场方面的瓶颈。同时也有我个人在市场决策方面的失误。年初，我接手营销部盘子的时候，就承接了公司团队5万人，散客12万人的销售任务。以目前的情况来看，上半年的业绩很不理想，总结原因，主要有以下几个方面。

一、业绩不理想的原因

- 1、团队建设的缺失。我接手营销部的时候，一共有3个人。（后刘泽鑫因个人原因辞职）团队方面一是没有相应的企划人员，平面设计、微信、内勤全部由我们3个兼任，不专业，不明确。直到5月份，企划人员才全部到位。直到今天，区域经理缺失两人，企划（微信营销）缺失两人，团队建设依旧没有完成，这里面，我个人肩负着主要责任。人员缺失、专业岗位没有专业人才，直接影响上半年市场的正常开发。
- 2、营销策划的盲目性。上半年我的工作始终处于头疼医头，脚疼医脚的应付状态。琐碎的事情占据了大量精力，没有静下心来认认真真的思考市场。除了原有的樱花节取得了成功以外，其余的时间我们没有一个能够打动消费者的产品。经

过半年的摸索，我们得出了这样一个结论：营销的本质在于策划，在与思考。

3、广告投入的缺失性。上半年由于特殊因素，我们所有的广告都是靠门票置换来完成的。这就产生了人流量很大，但是没有实际团队收益的情况。4月份以后，针对市场乱象，我们停止了一切门票置换，紧接着就产生了一段时间的广告停顿期。

二、201x年1月—6月团队销售数字

1、旅行社团队：6198人

3、合计：11948张

三、201x年下半年工作规划

自6月20日开始，我们策划了暑期征文大赛后，景区在山水景区普遍进入淡季的情况下，迎来了一波客流高潮。主要原因在于我们对暑期市场特点的成功把握和前期的有效策划。开创了：学生+景区活动+公益宣传联合的销售模式。从目前的情况来看是成功的。但是仅仅依靠这个活动，要想完成全年的销售目标，这里面还存在着很大的问题。所以，下半年我们重要的的事情有以下几个方面：

1、紧紧把握住征文比赛的销售契机，利用一切手段把客流量推上高峰。我们预计客流高峰将在7月20号—8月20号。在这段时间里，我们应该组织2到3个有意义的活动，进一步提升整体游客数量。同时利用这种方式制造事件性营销，提高景区的整体曝光度。

2、红叶节的策划和组织。红叶节是我们齐山全年的重头戏。齐山四季皆美，但是最美在秋。省内同类景区的同期游客接待量远远要大于我们。这说明，我们还缺乏对我们的红叶节

深层次的挖掘和宣传。如果齐山要在产生亮点，产生爆棚效应的话，我感觉红叶节是最好的亮点。国庆节2万人的目标，完全可以实现。

3、微信销售团的创建和营销模式的创新。从当前的发展前景来看，手机终端已经成为营销的主战场。全国微信用户有6亿人，微信支付用户4亿人。微信支付，网络订票，终端查询，在不久的将来会成为主流。如果我们能够紧紧地抓住这次契机，对我们景区来说，将会是一场质的飞跃。单单针对微信这个未来最大的销售平台，我们了解的太少，知道的太少。专业的人做专业的事，所以，组建合格的微信营销队伍，是我们迫在眉睫，必须要做的。

4、团队建设的完善。目前来说，我们的销售队伍还十分的不完善。在7月份，我们要把缺失的人员不齐，把内部激励制度建立起来。充分的调动营销部这一部分年轻人的积极性。使我们的营销部，有活力、有激情、有创业者的精神。完善省内4个区域经理的编制，完善内部培训机制。形成一套行而有效的制度，产生一个完整的内部循环系统。

上半年的销售工作不尽如人意，我在这里向工作作出深刻的检讨。但是我们做的是一项长期的工作，每个人都要往前看。我相信下半年在我们的'辛勤努力下，我们营销部肯定能够做出令公司领导满意的成绩。