

销售人员述职报告 销售业务述职报告完整版(汇总7篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

销售人员述职报告篇一

20_年过去了，在这一年里，我看到了公司的进步，公司的成长，我自己也渴望成长，我希望公司能够向中国大地产企业看齐，我也希望自己成为一位名副其实的地产精英。20_，我要和公司一起努力，一起成长。在公司领导的带领下，迎接挑战，创造辉煌。

不知不觉中，20_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_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述职。

一、学习方面：

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。

二、心态方面：

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。

三、完成的主要工作任务：

- 1、_共计销售_套，销售面积_平米，销售额_元，回款额_元；
- 2、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。
- 3、修改和重申了案场制度，制度更加细化。
- 4、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。

四、工作中存在的不足

- 1、对业务监督执行力度不够
- 2、对项目整体把控有待于提高。
- 3、需要进一步增加管理方面的经验。
- 4、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：

- 1、进一步提高自己的管理水平；
- 2、及时完成领导交给的各项任务；
- 3、与甲方及时有效地沟通，保证销售工作的正常化；
- 4、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；
- 5、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。
- 6、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。
- 7、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。
- 8、工作从细致性出发，做到掌握销售上的一切相关事务。

20__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。

销售人员述职报告篇二

尊敬的各位公司领导、亲爱的同仁们：

时间过的飞快，在繁忙的工作中，在公司工作不知不觉已经将近1年了。从20__年来到公司，我的成长是显而易见的，以

下就是我_年来的述职报告：

一、工作绩效述职

首先，非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。同时，向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有了你们的帮助。我才能在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项公司安排的工作任务。

二、工作心得和体会

虽然一直从事房地产这个工作，但是我发现要学习的地方还是很多，通过向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在较短时间内熟悉了工作流程，明确了工作方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

我十分感谢公司，给了我很多的学习机会，也希望公司日后也能继续一些有些关于销售的培训工作，我希望能通过学习不同的知识，补足自己的不足之处，让自己能把销售工作做的更好。

三、关键事项

作为一名销售人员，我本着“要不断的完善自己各方面的专业技能”这样一个目标，开拓创新意识，积极的完成本职工作，做好房产策划工作，严格细致地要求自己按照公司流程中所有步骤及时完成工作。我很有幸的多次参与了公司分配的市场调研工作，每次我都深深的体会到终端销售的力量，也让我觉得策划并不是万能的。

四、20__年的改进思路

在这段时间里虽然做了一些工作，但仍然存在些题，主要表现在：创新精神不足，不能积极主动发挥自身聪明才智，而是被动适应工作需要。领导交办的事情虽然都能完成，工作当中有时会忽略考虑更深一层次方面，这样会造成是被动工作，减慢了工作上升到一定高度的速度。后续工作有些做的不到位，但是，我相信在我自己不断的努力和领导的帮助下，我会尽快提升自己，避免掉一些不必要的失误发生，所以我会不断补充自己各个方面的不足之处，做好销售工作，希望能为公司带来更好的经济效益。

在今后工作中我将继续努力奋斗，巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取在新的一年里做的更好。

_年也许对于房地产行业会是一个考验，但对于我们大家也许也是一种挑战，但是身处我们团队中，我十分的有信心来面对这场突如其来的“冬天”。

谢谢大家！

此致

敬礼！

述职人：____

_年_月_日

销售人员述职报告篇三

近3年来，作为事业部副经理，负责分管本事业部的营销工作，我能够认真履行岗位职责，团结带领全体营销员、业务员、采购员，在公司总体工作思路指导下，积极进取，扎实工作，不仅圆满完成了公司下达的各项工作、经济指标，而且在营销管理、仓储管理等方面也取得了突破性的成效。在工作过

程中不仅积累了丰富的营销经验，而且管理技也得到较大的提高。

一、思想上要求上进，有较好的团队合作精神和工作责任心

1、热爱本职工作，尊重和团结事业部领导班子成员，积极配合，主动完成党政一把手交待的各项工作任务。

2、作为事业部营销负责人，能够深深感受到肩负的责任，能以身作责，加班加点，廉洁奉公，起到了带头人的先锋模范和表率作用。

3、关心集体，团结同事，重视团队合作精神，有较强的集体荣誉感。

二、20_年各项经营目标及其它工作完成情况

1、20_年共生产吨，销售、_吨，产销率、_%，比20_年增长、_吨，_%。

2、20_销售总额万元实现考核毛利润万元。

3、20_年共提价、_次，平均单价从、_元涨至、_元

4、20_年期初应收款、_万元，期末应收款、_万元，回笼货款、_万元，回笼率100%。

5、20_年采购国内_吨，较20_年增长、_%

6、投入大量人力、物力支持办事处的建设

7、_机投产后，开拓了_销售市场，建立了一套_营销模式

8、20_年责任区域范围内未发生任何安全责任事故。

三、销售管理出成效

20_年主要围绕四个“坚持”，两个“建立”富于成效地展开各项工作：

1. 坚持以省内为主，以省外为辅的营销策略。

把_省作为_的主销售市场进行重点推销，已取得较好成效，连续几年销量的增长充分印证了策略的正确性。_省的销售特点是价高、稳定，销售费用低，有着其它竞争对手不可具备的优越条件。

2. 坚持以直销为主，经销为辅的营销方针。

随着客户群的稳定，_品牌的知名度的提高，经销公司控制着大量的客户群，制约了销售量进一步提高。近年来不断通过协商及合作的方式，已改经销中转的销售方式为公司直供客户，不仅提高了产能，销量也迅速得到了消化，达到了公司高产、降耗、增效的预期目标。

3. 坚持产品结构的优化。

大幅减少低_的接单量，为高产、高销，降低成本提供基础重要条件。并把出口_作为重要产品进行研发，解决了困扰成品质量黑点问题。

4. 继续坚持营销风险的控制。

近年来，由于国内牛卡产能的迅速增加，供大于求矛盾突出，_市场竞争激烈，赊销方式成为抢占市场的重要武器，但赊销也是一把双刃剑，会产生大量的呆、坏帐。近已年，通过不断完善营销内部监督体制，严格执行审批权限管理制度，已有效地防止了死帐、坏帐的发生。

5. 建立并巩固了一套行销所必需的营销体系。

在瞬息变换的市场环境下，根据市场情况，及时调整价格策略、产品策略、地域策略等，巩固并发展了市场客户，控制了市场风险，特别是高瓦纸机投产后，利用客户的类同性，成功复制了_的营销模式，顺应了客户运行惯性。

6. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

通过系统培训和实际工作的历练，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。片区经理制和其它激励机制再次调动营销员的积极性、释放营销员的聪明才智、增强营销员的责任感和成就感，为实现事业部的目标利润和拓展产品的市场空间打下基础。

四、20_年工作重点及难点

1、确实做好人员培训、销售组织、仓储管理等工作。

2、_销售原则：高产、高销、低耗。制定完备的销售方案，继续扩大市场。

5、_产品在国内市场的推广。

6、做好销售管理系统，提高工作效率，方便快捷为客户报务。

7、做好国内_等系统材料的采购工作。

20_年已过去，在这一年里，有我的辛勤劳动的汗水，有面对艰难市场拓展的无奈，有过业绩迅速提高时的自豪，回顾过去，展望未来，我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，一到能够打硬战的队伍，在新的一年里，我们将有更强的责任心和使命感，全身心投入到自己的岗位中。

展望20_年，我们的工作目标是：团结一致。

我想，只要我们保持积极的工作热情，热爱自己的事业，正确把握市场规律，定能得到公司领导及同事的大力支持，我们的目标也定能实现。

销售人员述职报告篇四

尊敬的领导：

在服饰上班到此刻为止已经整一个季度了。这个星期里的每一天都处于一种紧张忙碌的学习状态之中。透过学习，我深深感到xx的博大精深，深深发现需要学习的知识太多太多。来xx后我被分在鞋区，透过几天的学习，我想从以下几个方面来汇报我的学习状况和思想状况。

来到鞋区，首先在现场站柜学习，了解鞋子的分类，质量，价位，产地以及鞋子的销售技巧，从而弥补对所在区域物品的不了解。其次，在每一天的例行工作中，督促柜组卫生，疏通消防通道，监督导购穿工服，戴工卡，留意标价签的整齐摆放，正确书写，检查销售小票，磁扣的打定，录入单的填写，做到最好的预防工作。最后，根据实际状况，分析各柜组的不足之处，让各个柜组的各项工作都能得到更好的改善。

这些现场工作看似都是一些繁琐的不值一提的小事，但是销售无小事，服务无小事，无数个小事堆积起来就是大事了。有本书写得好：细节决定成败。只有关注细节，关注日常小事，才能持续一个良好的销售环境，才能保证一个服务的良好进行，才能保证销售到更好业绩。

这几天在业务方面也学了很多，从录入单的正确录入，标签的正确填写，导购员规章制度等简单的业务到跟重货制度，售后服务标准，商品质量三包的实施细则等高难度业务。但

我个人认为，学得虽然不少，但真正能用得到的并不是很多，因为所有的事情都是看人看事看状况而定，要做到真正服务于顾客，服务于供货商，并不仅仅是靠背会制度就能办到的。这就需要我们从中去实践去学习制度，去体会xx理念，去处理所遇到的事情，需要我们不间断的学习，提高自身的素质，才能成为一名合格的xx管理人员。

在xx工作的这几天，因为鞋区是商场所有区域里售后最多的区域，所以除了现场工作和业务的学习外，看到最多的就是处理售后。而这些售后的处理又让我不止一次的感叹：顾客在xx就绝对是上帝！所有的售后服务都是以顾客为中心，站在顾客的立场上去理解顾客，去处理问题，尽量的让顾客满意。由于xx的售后服务好，也就同时给那些蛮不讲理的顾客带来了机会，强词夺理，但我们的售后人员并不与其强争，而是温和的给他们讲解三包的规定范围，用自己的态度和服务去感动这些难缠的上帝。

我作为一个新的销售人员，我必须取其精华，努力学习，真正领会企业服务理念，并在日常工作细节上认真对待，争取成为一名优秀的管理人员，还期望各位前辈和领导能给予更多的指导。

此致

敬礼！

述职人□xxx

2021年x月x日

销售人员述职报告篇五

尊敬的领导：

您好!

回首2021年，有太多的完美的回忆，2021年本人来到__工作，但是惟有2021年这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮忙与鼓励下，我必须会拥有更完美的明天。

一、销售工作总结、分析

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的曹经理，我要十分感谢他在工作上对我的帮忙。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心十分缺乏，我的工作能够说是很难入手。2021年初，我都是在经理的带领下帮忙下进行客户谈判、分析客户状况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是_月份本人的销售业绩及潜力才有所提升。

二、职业心态的调整

销售员的一天就应从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在那里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

三、自己工作中的不足

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并用心学习、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展2022年度的工作。现制定工作划如下：

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，好稳定与客户关系。
- 2、因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。
- 3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

四、今年对自己有以下要求

- 1、每月就应尽最大努力完成销售目标。
- 2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3、要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 4、对客户不能再有爆燥的心态，必须要本着_的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。
- 5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 8、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

9、为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

此致

敬礼！

述职人：___

2021年_月_日

销售人员述职报告篇六

尊敬的领导、各位同仁：

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

一、关于对公司产品和销售方面的认识

以前做了三年多的保健食品销售，但主要是会销产品及保健食品，很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对__、__有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，我们公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒副作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，了解到目前我们公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”，养生保健的重要性，消费者才会更容易接

受公司的产品，企业才会有更大的发展。

所以以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，在符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

二、产品渠道拓展后的总结

跑了很多渠道，医院，商超，养生会所，礼品公司，药店等，在以前的公司只涉及了保健品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，了解了更多的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，在没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。

养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，“少走弯路”。

三、对公司企业文化的认识

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得更多的沟通与批

评，以利于工作和自我缺点的改正。

四、自身在工作上的优点及不足

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在__有限公司做过保健营养品专卖店店长和区域销售经理，所在公司十分注重培训，自己也十分注重学习，所以有一定保健食品销售方面的积累。在__上班半年没有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章制度，注意同事之间的关系，不议_司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自己的东西。

所关注的是自己能力上的提高，有合适的平台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足：

- 1、认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会更多的看一些关于天麻，石斛的书籍。
- 2、营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。
- 3、提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，没周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及效绩，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

五、一些建议

- 1、因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。

2、各部门的沟通，领导层与员工的沟通更多一些，这样才能更多的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

六、未来努力的方向

接下来的工作中：

1、会努力于自身素质的提高，专业知识的完善，营销类管理类知识的学习等等，有了熟悉的专业知识，才能说服客服，学习更多的营销管理类知识，才能更详细的了解企业的运作，企业的目标，绩效管理，社会责任，首要职能等等，同时积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及领导能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

2、大量的有针对性的实地产品销售拓展，暂时放弃一些可行性不大的渠道比如药店，重点拓展可行的渠道比如礼品公司，采用行之有效的办法，提高销售。

3、提高工作执行力，贯彻执行上级安排的工作，注重实干。

4、建立数据库营销，获得更多的优质客户资源，注重产品售前，售中，售后的服务，提高服务质量。

5、更__的了解公司的企业文化，团结协作，提高工作效率和效绩，创建优秀的区域销售团队。

6、更__的了解产品的市场情况，只有掌握了更为确切及时的信息，才会把握市场，提高销售。

此致

敬礼！

述职人：____

2021年_月_日

销售人员述职报告篇七

我到__公司主要负责市场开发和业务方面的工作一年来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下一年里要从以下几方面入手：

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分-培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户

加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，__万元，纯利润__万元。其中：打字复印__万元，网校__万元，计算机__万元，电脑耗材及配件__万元，其他：__万元，人员工资__万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要七喜电脑维修站;打印机维修;计算机维修;电脑会员制。20_年我们被授权为七喜电脑授权维修站;实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润__万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要计算机网络工程;无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-无线网，和一部分的上网费预计利润在__万元;单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润__万元;多功能电子教室、多媒体会议室__万元;其余网络工程部分__万元;新业务部分__万元;电脑部分__万元，人员工资__—__万元，能够完成的利润指标，利润__万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部

提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办_变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

销售业务述职报告2022完整版 篇5