

# 最新销售述职个人述职报告 销售个人年终述职报告(实用9篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的格式和要求是什么样的呢?这里我整理了一些优秀的报告范文,希望对大家有所帮助,下面我们就来了解一下吧。

## 销售述职个人述职报告篇一

述职报告,是用来回顾总结任职期间工作的自我评鉴,那么要怎么写更好呢?下面是本站小编为大家整理的销售个人年终述职报告范文,欢迎阅读。

时间过的很快□xx年的销售工作即将结尾。从整体销量来看,我所负责的二批老胡从十二至九月销售额为238万,与去年同期相比增长65%。李家庄二批销售额为293万,与去年同期相比增长76%。从此数据看,今年二批销售做得好不错。其主要增长点在中瓶营养快线还有小乳娃娃、八宝粥、大ad以及新产品爽歪歪、咖啡可乐。在几次订货会中也取得很好的成绩。特别是公司在七月份开展了大规模的订货会中,李家庄二批完成一百多万销售额,取得了前所未有的业绩。这也是公司正确的指导方针。在每次活动中,二批商的积极性都很高,活动一开始二批主动开车到三批零售开展铺货,有的三批产品须调换,或资金仓库有问题的,二批商都愿意为其承担。在他们心中,只要把销量做上,产品打开,一切事情都会从公司整体利益出发。因为公司整体销售好,所以带动了二批能有这么好的业绩。从这一点看出,其市场还存在很多不足的地方。

第一、二批商本身的资金跟不上,在很多情况下都有总经销

承担。

第二、每次促销活动后的售后工作没有到位，如产品不齐全，二批商的奖励和配送也不能及时到位。影响了二批上下次活动的积极性。

第三、区域内的小终端没有完全辐射进去。进货的只有大零售商及销量好的店。

第四、由于价格原因导致二批商对我们产品失去信心，在销售过程中的不主力推荐我公司产品。

第五、在某些大零售商中有月份老的产品，我们没有及时处理，导致在零售商产生过期现象。

第六、在区域内特殊点没有花力气做进去，如一些小排档，水煮店等等。他们在某时段的销量也是不小的。

第一、我们给他定一个匡，给他下年任务，再分解到每季每月每天，再细分到每个产品上；

第二、终端的辐射能力。因为最终的产品消化还是在终端，所以二批控制了中断越多，销量上升的越多越快。

第三、二批的运输能力。这一点特别是在旺季的时候，一定要保证零售终端叫货24小时内到货，否则不但丧失最良好的销售，也有可能导致店老板在下次叫竞品的货。

第四、二批的仓储能力及资金。这一点对二批更是一个重要环节。现在二批进货都是有车皮发货的，如没有足够大的仓库，就很容易发生断货现象，从而出现产品脱销，阻碍市场销量。资金就如汽车有一样，一辆再好的车，没有油也如废铁一块。所以资金与仓库两者相辅相承，有一样达不到要求，所有工作都很难开展。如以上几点二批考核通过的话，我们

应该下一步是，好好利用二批这些资源为我们做市场。这个时候我们必须控制他，不要让这些资源为竞品公司效力，二批作为商人，商人的原则是追求最大利益空间化。我们可以通过一些奖励方法来激励他们，比如我们现在在做的有：每个区域二批设一销售人员来协助二批做市场、每月打保证金形成销售额的给与百分之一的利息、年终还有反点；其次我公司产品销售量、每件货的利润都是相当可观的。这也是别的厂家难以做到的。在以后的销售中，我们还要设定二批商特殊奖，比如，一季度销售好的保证金打得齐的，我们还给与另外的奖励。

终端都是每个厂家都想抢占的，因为拥有了终端就拥有了销量。首先我们要了解本区域的情况，在区域内共有多少家零售店，批发有多少，大超市有多少，中型超市有多少，我们在做的店有多少，没有做进去的有多少。了解这些这对我们销售是很有帮助的。如我们搞一次促销活动就知道能不能执行下去，销售量多少。其次、我们要分析出每条街道的销售情况，如这条街哪几家店销售饮料好，哪几家店销售奶制品好。了解这些，这有利于我们在跑单过程中可以顺利地 and 老板的交谈，可以知道老板要什么货。我们每进一家店都要把他当形象店来做，把我公司产品尽量集中摆放到显眼位置。让消费者一进入店内，感觉到一种娃哈哈家庭气氛，使消费者产生很强的购买欲望。在交谈过程中如有客户不接受我公司产品，我们可以赠送一些小礼品或有产品促销时来与老板沟通，多说一些与公司合作力度大的一些话题，比如进我公司产品没有后顾之忧，卖不动包退包换。

由于价格原因，很多零售小店都不愿意在二批商拿货，因为小店老板在外面拿同样一件货比在二批商那里要便宜。这样也大大影响了二批商的积极性。所以产品价格我们一定要控制好，否则会由于各级销售商赚不到钱而选择卖别的产品。如要把价格整顿好，首先我们要把终端价格定好。拿快线举例说，终端提货价格48元每件，零售价4元每瓶，小店每卖一件快线能赚到12元。这样小店老板能赚到钱，他们会拚命的

帮我们推销，因为他们开店就是为了赚钱。目前市场上有那么多杂牌饮料，其主要原因就是老板利润差价大。其次是二批商的价格定在47元每件，每件能赚到一元，在饮料行业里利润也算不少的。

二批45元每件，这样二批发小店能赚三元，发批发能赚两元，二批商能赚到钱，就会支持我们工作。价格定好了，来维护是一个难度，首先经销商一定要做到发货原则。到二批零售的价格一定要执行。二批商在经销商那里开票价为48元每件，我们只告诉他二批零售的供货价，到月底分红一元，其他两元作为他自己的另外费用，来带动二线产品。比如某二批近五千件中快线，费用就有一万元，下个月必须进水两千件，然后这一万元模糊到两种产品中去，这样二批摸不清产品的底价是多少，他们也不会去乱卖。最后两种产品的量上去了，价格也稳住了。

第一，我们要把见货率做起来，做到这一点就是我们要让小店老板有钱可以赚。如没有利润，就是再好卖的产品店老板也不会无偿给我们打工。

第二，花点时间在消费区做一些拉动消费的活动，比如在某一店门口摆一促销台做促销，让消费者感觉到我公司产品无处不在。新产品上市首先我们要分清他是城市消费还是城乡消费，也就是产品定位。如是城市产品，我们先选择市中心繁华地段，有目标消费群出没的地方，先铺货。

第二，价格一定要定的合理，让各级销售商都有利可图，特别是零售商，有利润空间，店老板才会主动为我们推销产品，成为我公司零时的促销员。价格一旦定好，不能在短时间内调动价格，否则消费者、店老板不能接受，导致消费者不接受我公司产品。

第三、如何把货卖到终端老板。

1、以老产品和新产品组合成一个新的促销方案，把货铺到终端。

2、以堆头陈列形式把货送到终端，如进货五十件给以相应的堆头费。

第四、货到店后我们可以拿一些促销品来促销，请一促销员在产品堆头边现场推荐促销，让消费者有声有色的感觉的我们的新产品上市。我们一目标消费群出没地的大店做好，来影响目标区域的小店。等目标消费区域做好后，周边区域就会跟着一种消费气氛接受我公司产品，等整个市场都在卖的话，二批商就会主动要求销售我公司新产品。

述职人□xxx

xxxx年xx月xx日

近两天仔细看了一下黑龙江、吉林两市场的销售报表，同时与a市场销售现状进行比较分析，我认为黑、吉两市场近两年来销售业绩始终上不去的主要原因就是近两年来没有跟上公司新品推广的步伐，新品拓展乏力，难以上量，再加上新品的拓展不力，黑、吉两个市场已很难跟上公司高速增长的步伐，并由此导致其在产品结构、销售网络、销售人员上出现一系列问题。

### 一、产品结构不合理

目前，黑、吉两市场产品结构均不是很合理，老产品销售占比过大，新产品销售占比过小(注：新品指的是近年来我司推广的产品如k产品□s产品□f产品等，其余产品则定义为老产品)□20xx年1月至7月，黑龙江新品占比为27%，吉林新品占比为24%，而a市场目前新品占比则为47%，也就是说销售业绩的增长差距主要是由于新品的销售额差异带来的。黑、吉两市场几大类主销老产品(水、奶、碳酸)近两年来一方面由于市

市场竞争激烈，另一方面由于经销商、业务员的销售压力过大(由于新品不起量，所以只能一味压老产品完成公司下达的任务)，导致老产品价格越卖越低，各级经销商单位利润也越来越薄，经营积极性下降，使销售额迅速下降，由此引发恶性循环，从而导致市场销售增长乏力。纵观我司近两年来销售大幅增长的地区，都是由于新品推广得力，销售迅速上量带动老产品销售增长(至少维持不负增长)，以实现销售的大幅增长。因此，不改善目前的产品结构，整体销售上量就是一句空话。

## 二、销售网络比较脆弱

整个销售网络的建设必须是以有利润的产品同时有相当销量的产品为基础的。一个市场所有产品销售，销量大如果利润薄或者产品利润好但销售量小，都会导致整体利润偏少，不足以满足经销商生存发展的需要。各级经销商不赚钱或赚钱少都会导致忠诚度下降，对公司的指令执行度下降，整体公司对网络的控制力大大削弱。在经济浪潮涌动的今天，没有足够利润的旺销产品作基础，任何形式销售网络的建设都是徒劳的，即便建起来也是相对脆弱，经不起目前残酷市场竞争的考验。

## 三、各级销售人员信心不足

由于销售乏力，产品不上量，整体销售人员压力较大，收入较低，存在付出与所得不符的现象，从而导致营销团队整体面对自己的落后根本没有信心赶上去，什么都怕做、什么都懒做，这种工作状态肯定不会改变目前的销售局势。

因此，务必要打开一至两支新品，使其持续上量，进而减轻销售压力，逐步实现老产品价格维护，最终新老产品同时上量，摆脱销售困境。通过近两日的销售报表分析结合a市场新品推广的实践经验，提出以下销售建议：

## 一、新品推广的可行性分析与推广策略

### 1、目前新品推广的不利因素

#### 整体广告资源不足

由于错过了最佳推广上量时期，公司大量的广告资源没有共享，目前单靠一省的广告资源难以实现短期广告轰炸上量。

#### 各级经销商、业务人员信心不是太足

由于k产品□s产品在该市场已推广两年都没有上量，同时去年推广f产品又失败，导致目前该市场所有人员在新品推广上存在畏难心理，不敢勇往直前。

### 2、新品推广的可行性

#### 有一定的市场品牌基础

我们的品牌应该说在东北是家喻户晓，东北人还是比较认可我们的产品的，同时乳制品在两地的销量还比较好，应该说有较好的品牌基础。另外，截至7月，黑龙江新品销售8772万，吉林6582万，相当于a市场20xx年底的水平，应该说有一定的市场基础，整体在市场上还能卖，只是处于一个销售瓶颈，目前必须突破这个瓶颈，只要方法得当的话，在20xx年就能快速上量。

#### 整体上新品销售向上发展的空间比较大

以黑龙江市场为例，哈尔滨(含市区、郊县)人口有1000万，经济状况也比较好，而新品销量仅有2842万，同比a市场某区域的人口仅有650万，经济状况应该还不如哈尔滨，但到7月份新品销量就达到了11670万，因此我觉得市场容量还是有的，拓展得力的话，整体新品销售大幅增长的可能性比较大。另

外，根据齐齐哈尔、大庆、黑河、鸡西、佳木斯等地的人口与经济状况，新品的销量也不应该仅仅是目前该市场的这个量，有大幅增长的空间。

各地区新品销量增长不平衡，二级市场、县级市场有增长空间

从报表中看出，两地新品销量基本集中在省会城市，其他地级城市、县级市场的新品销量非常小，可以说基本没怎么推，但从a市场的新品增长来看，农村市场的潜力还是蛮大的，应该进一步把他挖掘出来，做到“小河涨水大河淹”。

### 3、推广策略

主抓人口多、经济基础好、易上量的地区，促使短期上量，以起到样板市场带动的作用。

由于黑龙江相对a市场来说，面积相对较大，人口也相对分散，因此不可能像a市场这样主推省会，而后通过自然辐射影响到各地级市(由于a市场地区之间距离较近，因此相互之间的影响也较为直接，不少地级市就是由于省会的影响，县份新品逐步起量的)。同时考虑到主推新品快速上量，因此要选择已有一定新品基础，人口较多，经济状况较好的地区予以重点突破，就黑龙江市场而言，哈尔滨(含市区、郊县)、齐齐哈尔、大庆、黑河、鸡西、佳木斯等几个地区初步具有以上条件，可以先在这几个地区集中优势资源同时推广。如果以上几个地区在春节前能打开市场，对其它市场也是一个榜样，新品销量会在短期内上升。

通过渠道优势，开发县级乡镇市场，扩大新品销售面，增加销售品种

县级乡镇市场人口多，有一定的消费力，相对城市市场竞争小，较封闭，且我司渠道优势在乡镇，我们可以通过我们的



渠道向乡镇市场推广一些当地能消费的产品，如塑封小瓶装的k产品□s产品等，增加销售品种。

县份市场消费者到了春节期间一向有整箱购买的习惯，如果从10月开始培育，春节的量会非常可观。

在目前销售品种上增加适合及市场消费的新品

由于k产品□s产品已推广两年，如果各地区推广不当，已将市场做成夹生饭(如价差体系不合理、由于质量问题或口感，消费者不认可)，就要换产品操作，新品利乐包l产品是一个不错的选择。由于以前黑龙江市场奶制品的接受度比较好，只是近年来由于包装、价差等原因导致销量下滑，但消费者还是认可的□l产品的内容物和奶制品一样，所以消费者口感上应该能接受，而且其基本上是整箱销售，短期内易于起量，如果公司能在春节前加大广告、拓展以及人员促销的投入，我相信在销售上会有一个飞跃。

#### 4、具体操作：

首先、各地区分析一下自己近两年来推广新品的得失，新品不上量的主要原因在哪里，自己市场的渠道优势在什么地方，推广哪种新品更为合适(一般来说，奶饮料基础好的地区推广k产品□s产品更为容易些)，最后确定主推新品。

一般来说，新品上量与否大概有以下两个方面的因素：

##### 1. 消费者是否认可该产品，也就是是否愿意买我们的产品

这里首当其冲的就是终端零售价问题，也就是该产品的性价比如何，消费者能否接受。以s产品北方市场为例，我认为s产品的零售价最好小包装定位在5元/排左右，大包装定位在7.0—7.5元左右，要是零售价定位过高，就会影响县级乡镇市场的销量，人为缩小销售面，影响新品在乡镇市场的上

量。

其次，是口感问题，当地消费者适不适宜这种产品的口感，这可能通过口味测试与长期拓展活动来验证，像我司的绿茶口感在河南就不是太适应导致销量滞涨，红茶今年在河南得销量就突飞猛进，直线飙升。

共2页，当前第1页12

## 销售述职个人述职报告篇二

尊敬的各位公司领导、亲爱的同仁们：

大家好！

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20xx年来到公司，我的成长是显而易见的，以下就是我20xx年来的述职报告：

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。

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。

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。

20xx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”。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 销售述职个人述职报告篇三

尊敬的领导：

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。

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营养品，很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对xx□xx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。

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”。

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。

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在xx生物工程有  
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xx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。

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。

应聘的是片区销售经理一职，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，采用行之可效的方法，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xx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xx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□xxx

20xx年x月x日

## 销售述职个人述职报告篇四

尊敬的各位领导、同志们：

20xx年x月，我由xx销售服务有限公司调到xx任管理部经理。在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，管理部完成了各项工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我向大家简单报告工作情况。

作为管理部经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与集团和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行集团公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习了集团文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

作为一名管理干部，能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调与集团公司及各部门的关系，作好后勤工作，配合各部门作好工作。去年刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了管理部的工作方法，认真落实集团要求，实行公开、民主管理。在工作中，我积极向领导反映职工的意见和建议，认真维护职工权益，积极为职工在生活方面创造条件，改善职工伙食，安装太阳能热水器等，将公司对职工的关心送达到每名职工心中。

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，完成了各项工作指标和领导交办的各项任务。未发生重大安全事故。开业初期，根据集团文件结合本公司实际情况，制定、完善了一些公司制度，包括伙房、宿舍、保安、考勤、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部关系，认真做好接待工作。积极向公司领导提出自己的建议，力争做到发展要有新思路，工作要有新举措。春节过后，新建了车棚，方便职工停车，4月份，开始筹建蔬菜大棚，现已开始种植，很快就可以为集团和职工食堂提供绿色无公害蔬菜。

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同志，形成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志的工作创造良好的氛围和环境。互相尊重，互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同志的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能主动承担责任，并努力纠正。经常和一线职工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅把握了职工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，职工看干部。作为一名中层干部，我深知自己的一言一行是很多同志们行为的标尺。职工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对来xx工作的简要回顾。通过将近一年的努力，我在工作上取得了一定的成绩，我认为大体上是好的，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也希望全体同志对我今后的工作给予支持



和监督。

谢谢大家。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 销售述职个人述职报告篇五

我自20xx年8月到xx省x市场工作以来，经历了x市场启动、受挫、再启动上量的整个过程，现将两年来的工作情况报告如下：

### 一、x市场前期的启动情况：

我在20xx年8月刚接手x市场时，该市场在xx医院的销售一片空白。为了迅速启动市场，除了自己虚心向老员工学习和请教外，同时与该市场的其他公司业务员协调关系，通过各种形式对各医院的相应科室、门诊室、患者群结构、消费习惯、大夫的爱好、性格等方面进行详尽的了解和分析，初步确定以河北省二院为重点终端，以其他医院为辅进行科室开发和维护，奔波在八大xx医院之间，从细微处着手，关心体贴医生，尽管临床费用相对较少，但自己发挥女性细致、温柔的特长，把工作做细做好，使有限的经费发挥的作用。

### 二、天灾人祸同时危害x市场时，坚持做好本职工作：

当x市场销量稳步上升的时候，非典突袭河北，整个销售迅速

下滑，在此情况下自己仍坚持做好临床工作，开始之初，得知勤洗手能防非典，就从超市里面批发洗手液，对几个科室的医生逐科室去送。几天以后，形势迅速恶化，在自己去不了医院的情况下，仍然坚持电话拜访各医院的目标医生，随时了解防非的各种措施和方剂，自己通过朋友购得了几支重组人干扰素，及时送给重点医生，在非典最严重的五、六月，在省二院门诊患者寥寥无几的情况下，也能销售一百盒。

### 三、再启动情况以及下步打算：

20xx年春天，冬寒未褪，我怀着春天般的心情奔赴，开始了x市场劫后余生的艰难重建工作。这时候我原来管理的xx省中医院、省医院、省四院已经交接出去，只剩下省三院、省二院、和平医院、省直一门诊四家医院。其中省三院是骨科医院，省直一门诊是日门诊量不足50人的卫生所，和平医院是新开发的医院，上述三家合计销量不足100盒！只有省二院稍好一些，但销量也就100盒左右！总体销售不过6000元，而公司下达的全年任务却高达24万元！整个市场千疮百孔、百废待兴！

此时，在经理的指导下，我根据市场实际情况，确立了“以省二院与和平医院为重点终端，目标直指杀手级医生，集中力量提升纯销量；紧抓药剂科和药房，随时掌握库存，保证渠道畅通”的工作思路，开始了x市场的复兴之路。

面对巨大的任务压力，做为一名对\*\*公司充满爱戴与赤诚的老员工，背负着实现事业追求的理想，体味着享受工作快乐的激情，我又回到了我一直都没有断绝联系的医生身边，用真诚与执着，还有无尽的关怀与尊敬努力的奉献着。这期间，无论是公司维护资金紧张时我自掏腰包，还是临床费用不到位时我四处举债；无论是国家政府严厉打击还是医院保安围追堵截；无论是早晨七点风雨中迎接医生还是晚上灯火里敲门家访，我都是那样自信！那样快乐！快乐我真心的付出！自信我付出后必然得到的回报！

“有志者，事竟成；苦心人，天不负。”在绝大部分药品受国家政策影响销售下滑时，5月份舒眠胶囊在省二院纯销超过600盒，仅次于乌灵胶囊稳居同类品种第二名。这主要得益于提升原有目标医生等人销量的同时，又挖掘了一名胶囊的杀手，在反复大量的感情与物质投资后，5月份他销售了200多盒，六月可以超过300盒。而六月份省二院可以突破800盒。和平医院也由四月份的50盒上升至五月份的200多盒，主要是攻下了在河北省神经内科鼎鼎有名的陈立前和李严，这两人原是和（药名）的杀手，在拜访中探询出陈立前喜欢根雕和盆景后，我先后六次给他送根雕和盆景六件，六月份他可以销售\*\*250盒；在得知李严患有咽炎后，我先后托人从香港购买英国产的“渔夫之宝”长期供应给他，使他经年不愈的咽炎明显好转，六月份他可以销售\*\*200盒。总体我所管理的医院五月份销售有700余盒，占河北市场销售的30 %多。六月份可以突破1000盒。下一步我将继续在公司领导的支持与指导下，扎实工作，挖潜上量，到九月份旺季到来时，把销售稳定在xx00盒，从而顺利完成并努力超额完成公司下达的销售指标。

站在北国六月的骄阳里，回首我在\*\*公司的这700多个日日夜夜：两年来，我仅是一名一星代表；两年来，我努力过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过！现在，我的销售已过三万元，已经为公司建立了牢固的医院销售网络，我相信我已经可以做二星代表了，我恳请公司根据河北市场实际情况，给我信心，给我动力，给我机会，让我做的更多、更好！我将满怀热情，继续在推广胶囊等\*\*公司优质产品的道路上铿锵前行！无怨无悔！

述职人：

年月日

## 销售述职个人述职报告篇六

敬爱的领导，各位来宾：

大家好！

我自xxxx年7月加入了xx汽车xx□现工作满7年，下面将这半年来的工作情况汇报如下：

自xx承诺零风险以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过xx汽车零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买xx汽车俱乐部产品，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者大众汽车之间的距离，进一步强化了大众汽车零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助和加速走货，从商品下线到展示销售，再到无处不在的pop招贴提示，销售代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程□xx卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了360万元。

在年初以前，汽车市场上xx汽车占市场达90%以上。而丰达汽车较我们的xx汽车落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使当地老百姓对xx汽车家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在节日促销xx汽车。在促销中，采取赠品与奖励办法，对爱车族具有强大的吸引力。如针对部分爱车族急需汽车却缺少资金的情况，在金融引擎中做了更多的调整，让每位顾客在最快、最便利的情况下能够把车贷走。

总之，半年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，随着销售业绩的大好，在明年xx汽车的销售中，我们会做得更好。

在过去的半年，我们一直在努力，我为加入xx而自豪。我信奉敬业进取、追求卓越、永不言败的精神，我愿和所有的伙伴一起共同发展。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 销售述职个人述职报告篇七

大家好!20\_\_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年;首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

1、\_\_市场全年任务完成情况。20\_\_年，我负责连、\_\_地区的销售工作，该地区全年销售\_\_\_\_万元，完成全年指标1\_\_\_\_%，比去年同期增加了\_\_\_\_万元长率为\_\_\_\_%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，20\_\_年新客户销售额有望，有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织\_\_产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。\_\_地区三个地区20\_\_年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。20\_\_年年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。积极宣传公司各项销售政策及淡储旺销政策，\_\_区域今年销售量比20\_\_年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好\_\_区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。一年下来，虽然\_\_市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。

虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、\_\_市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。结合20\_\_年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸20\_\_年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20\_\_的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，20\_\_年消灭\_\_省空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。20\_\_年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。20\_\_年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20\_\_年公司生活用纸销量增长\_\_\_\_%，为实现公司生活用纸销售总额为\_\_\_\_亿元的目标而奋斗。

# 销售述职个人述职报告篇八

尊敬的公司领导：

你们好！我是xx公司的一名销售人员，我叫xxx[]很高兴能够加入公司的销售团队，下面是我这个月的工作述职报告。

虽然市场竞争日趋激烈，但上个月我给自己制定的工作计划和销售计划还是顺利地完成和达到目标。能够顺利地完成任务，除了自己的努力之外，很重要的一个原因就是吸取了上个月的教训和经验，并向前辈们学习了很多有关销售的知识及销售的方法技巧。

目前，我拥有的客户群主要是在20~45岁之间的人群里，都是一些比较稳定的中小型客户，缺乏一些潜在的大客户和比较稳定的大客户。在这个月，我一共拜访了65个客户，其中有45%是自己所拥有的稳定的客户，有35%是新的中小型客户，还有20%是自己新挖掘的大客户，在这些客户里，合同额的签订和完成情况达到70%。

在这个月里，我拜访了65个客户，下个月，我想提高自己的目标，要拜访70~75个客户，其中40个是稳定的中小型客户，10个是稳定和不稳定的大客户，还有20个是新客户。目标销售额要达到15万以上，合同签订率要达到75%以上。

我相信每个销售人员都自己的一些问题，我也不例外，我的问题综合如下：

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。

2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的



疑问。但这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了最佳的机会。

4、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。

5、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。心态不够开放乐观。

因此，根据以上的的问题，我给自己提出以下的建议：

1、销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询!资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献!争取在一年内能够独立进行销售的工作。

2、了解产品品牌，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点!对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳!争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强与客户的沟通与联系。拜访频率还是要加强，其中要抽出一部分时间多联系意向客户，随时掌握其最新动态，缩短与客户之间的距离。针对潜在客户，可以采取电话回访的方式，增进与客户的沟通与交流。

4、尝试通过各种方式开发新客户，不能仅仅局限于独立拜访，还可以尝试转介绍，或者是通过订货会等方式。

5、针对不同客户类型，制作一份表格，用不同的方案引导客户谈判。这样一来我们谈判就有的放矢，成功率就较高。

6、增强自己工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不受外界其他因素的干扰。同时，还要多与领导同事沟通，学习他们的优点，弥补自己的不足。

没有一个计划是完美无缺的，每个计划都有它自己不足的地方，我自己制定的计划也不例外，因此我会根据计划进行时得实际情况来调整自己的计划，做到随机应变。

以上就是我本人在这个月的工作述职报告，下个月我会更加努力完成自己的目标和计划。

谢谢！

## 销售述职个人述职报告篇九

各位领导、同志们：

大家好！

时光飞逝，转眼之间，我来到xx分公司已经四个多月了！在过去的几个月里，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

如果有什么不足的地方，希望大家以后能给予批评、指导。

我是20xx年4月1日来到公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一

边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大体的了解，逐渐的也可以应对客户所提到的一些问题。在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个大体的提高。

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

我们所负责的车型很多，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作去学习 and 掌握xx现在有一部分客户主要从xx提车，价格和我们这差很多，而且什么车都有现货，只要去了随时可以提车，所以客户就不在xx这买车，这无疑对我们销售人员是一种挑战，我们怎样才能把客户留住呢？这就需要我们在今后的工作中不断完善自己的业务知识，尽量达到客户满意，靠服务赢取我们的市场。

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

- (1) 深入了解所负责品牌的市场现状，准确掌握市场动态
- (2) 与客户建立良好的合作关系
- (3) 不断的增强专业知识
- (4) 认真完成领导交给的各项任务

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。