

# 销售经理年终述职 销售经理工作述职报告 (通用10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 销售经理年终述职篇一

尊敬的领导：

今年的销售工作，在公司经营工作领导的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，取得不错的成就。现将全年来从事销售工作的情况进行述职报告如下：

### 一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行产品的出库手续；积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守公司制定的各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应

对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。

## 二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

## 三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

## 四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

## 五、明年销售经理工作设想

积极追要往年的欠款，并想办法将欠款及时收回，及时向领

导汇报，取得公司的支持。更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

此致

敬礼！

述职人：\_\_\_\_\_

## 销售经理年终述职篇二

尊敬的领导：

不知不觉中，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，在建华的这段时间中，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报告。

学，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。

刚进公司的时候□x项目没有进场，觉得有点无聊甚至枯燥，

但x月进入x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。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。

1□x共计销售x套，销售面积x平米，销售额x元，回款额x元；  
2、到x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。

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。

这一年是有意义的、有价值的、有收获的一年，虽然我来x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。

此致

敬礼！

述职人□xx

x月x日

### **销售经理年终述职篇三**

尊敬的公司领导同志们：

大家好！

xx年是农化行业极不平凡的一年，面对着极端不利的气候条件，面对着原辅料价格上涨和短缺的困扰，华东全体人员在以xx董事长为首的农化班子正确领导下，保持着高昂的斗志，努力拼搏，实现了历史性跨越。下面就是对我一年的工作做简要述职：

我是年初通过公开竞聘走上华东区经理的岗位，通过一年的工作，使我的素质和能力得到了前所未有的锻炼和提高。xx年公司下达我片的销售任务为xx万，实际完成xx多万；超额完成任务的xx%。绝对值增加xx万，人均达到xx万，所有人员全部超额完成任务；与去年xx万相比增长xx%。市场剩货率，总体费用率均在公司指标之内。上述的数据可以看出，华东片销售额已占全国制剂市场的1/3，也是人均单产的地区。简要分析原因，其一是x年天气条件有利于苗后除草剂的销售，而不利杀虫剂的推广，我们作为一家以生产除草剂为主的企业客观上说是占尽了天时；其二是公司领导对制剂销售的重视，徐总、张总多次亲临市场指导工作，极大的鼓舞了我们的斗志。其次是年初对销售模式的改变，采取大区负责制，机制灵活、资源共享极大的调动了业务人员的积极性，从组织结构上给予了充分保障；其三是公司的前瞻性工作开展有效，合理的冬储和择时的采购确保了市场的供给；其四是人员合理安排，一个人只有对自己从事的工作抱以极大的热情，才能发挥的效应。

(1) 只让业务人员做对持续增长有贡献的事。

(2) 掌握利用政策、促销等对短期有增量的事。从我个人来看：

一、跟得上。就是在理念、能力和工作实绩方面跟得上行业发展的新形势、领导的新思路，各项工作的新变化和身边先进同事的步伐。真正把心思凝聚到工作上，把精力集中到办实事上。

二、做得细。市场工作无小事，所以自己在工作中坚持细心细致，并且从细小的事抓起，注重细节和过程管理，做到每年的工作在我手中尽可能做得更好，市场销售业绩逐年递增。

三、抓得实。就是做一项工作成一项，所以自己在具体工作中能够克服缺乏责任感，无所作为不愿抓落实的思想，认真完成日常工作和每年的各项任务。

1、凝心聚力，打造和谐团队。对人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的区域，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。所以年初在华东区域人员组成上本着“新老结合稳健发展”的原则，华东市场有三位老同志，被我们称为“三驾马车”的他们在今年的销售工作中起了积极表率作用。在销售高峰期江苏市场xx的爱人出了车祸需要手术住院，在此期间他一边要照顾病重的妻子一边还要忙于铺货，而后又投入到紧张的工作中，正是这样一贯的勤勉才有了今天的业绩；安徽市场的xx今年也可谓是背水一战，在炎热的夏季因血压高晕倒在车站，是110把他送到二院，醒来之际第一句话是他包里的汇票可在，正是有了这种对事业的忠诚，才有了较x年xx%的增长；浙江市场xx敢打敢拼，在不被人看好的南方市场实现了xx%的突破，成为进步最快的业务人员。今年在两位新省级经理的带领下像xx□xx□xx等也是勇挑重担出色的完成了销售任务，只有凝心聚力一切围绕市场转才能发挥的潜能。

2、品种建设，注重单品上量。如何在小市场做出大xx□我们对华东市场的网内客户采取重点品种单品销售，划定销售区域，规定统一销售价格，采取封闭销售模式，确保经销商的合理利润。成功操作了“毒死蜱”单品销售突破百吨，形成了一定的品牌效应。

在南方市场没有形成核心产品的情况下，增加过渡性品种，按照短平快操作思路，追求效益化，采取定做、配方改良等

办法来促进销售。

今年此类产品贡献巨大，像"XX""XX""XX""XX""XX"等十几个品种的销售额已占x%份额。

3、寻求增长，加大薄弱市场开发。浙江市场、苏南市场、皖西南市场是华东区域的薄弱市场，多年来处于停滞不前。除了产品结构问题外更重要的是对做好薄弱市场的信心，经过认真分析，系统思考，在人员配备、客户选择、网络建设和技术支持方面给予更多的指导和帮助，今年浙江市场销售额已从x万发展到xx多万；苏南市场从xx多万发展到xx万；皖西南市场从xx万发展到xx万，市场开发已经取得初步成效。

4、节约费用，从销售细节做起。今年实行费用定额管理，销售工作强调实效性以来，切实抓了宣传形式的改变，在重点市场压缩人情会以及费用较高的电视媒体广告，采用实效性更高的《安徽农村广播》、《江苏农业科技报》等宣传形式，不仅节约了费用而且取得了较好的`效果。在运输费用这一块，江苏市场统筹考虑充分利用公司危险品运输车，不仅确保了货源的及时供应而且大大节约了运输成本。安徽市场尽量选择有资质的专线物流公司，减少了二次中转的费用。

1、销售渠道不够下沉。

目前我们在销售渠道选择上重点投入县级市场和部分地级市场，采取保护经销商利润的销售模式，我们把精力和销售支持集中于地、县级市场，对乡镇经销商投入和支持不够，很多外国公司和有实力的国内厂家却趁着这个时机，在乡镇加速市场开发速度和加大销售投入，树立了稳固的销售地位。

2、南方品种资源短缺。

虽然我们已经很努力的创造一些品种资源，但能产生效益的品种匮乏，特别是明年国家农药管理政策的改变，没有新产



品的后继跟进，南方市场销售很难有所突破。

### 3、销售价格机制不完善，市场被动操作。

农药销售季节性强，由于以往沿袭下来的销售定价程序和机制灵活性不够，如x年百草枯定价公司连续上涨，导致无法与市场接轨，销售停滞，现库存较大，我们不仅失去了强占市场的机会更可惜的是该品种x年公司肯定要有损失。

### 4、市场窜货是销售的障碍。

x年公司虽然加强了窜货管理但安徽市场仍然屡禁不止，窜货方式也由公开转为隐蔽，严重干扰了正常的市场秩序，客户合作信心受到打击，隐患较大。

“改变以往简单的注重销售数据，以及销售业绩短期效益，变粗放式经营为深耕细作。建立以销售为目标，以市场管理为基础，以终端拉动为手段，实现渠道清晰化，终端掌控的市场目标”。

1、营销模式的转变。随着农村种植规模化发展，农民由一家一户逐步转向承包几百亩田机械化耕作。我们的营销策略和产品策略要作进一步调整。产品销售要下沉到终端，用药方式也会更理性，农药会向大包装发展，服务对象也是更专业的种田大户。计划x年在有条件的地区大力推广重点乡镇零售店+种田大户的推广模式，加大宣传做服务，做终端，把质量和品牌建立在农民心中。

2、年底前做好本区域客户的分级考评工作，通过省级经理、大区经理、市场部三级审批核定赊欠额度报公司批准，在x年的销售工作中加强计划管理，逐步规范市场向现款操作过渡。

3、继续加强各项费用控制，尤其是宣传费用必须逐笔请示核准，注重实效，奖励节约；物流费用（采取招标方式发包给

有资质的物流公司)；业务费用也要目标管理和过程监控相结合；招待费用(严格控制)，依据服务的客户数量和区域跨度来定额费用，争取达到公司规定的较x年下降x%的指标。

4、计划x年单品操作的品种：针对08年成功运作的基础上进一步加大订单品种的销售，推出xx等品种来弥补南方品种资源的短缺。

5、加强市场信息互动，及时提供真实可靠的信息到公司决策层，以便快速有效的实施战术调整。建议公司在制定产品价格时要分类，如市场主导品种(高价运作)和市场跟随品种(薄利多销)相结合，多打组合拳才能出奇制胜。

以上就是我个人x年的回顾，在新的一年里即将到来之际，我将以全新的面貌展示在大家面前，并争取以更好的业绩来回报公司领导及全体员工对我们的信任和期望！我们坚信：在公司领导的正确指挥下，有一支团结、敬业、勇于奉献的员工队伍，前进中的丰乐农化将更加辉煌！

## 销售经理年终述职篇四

尊敬的各位领导、同志们：

20x年9月，我由x销售服务有限公司调到x销售部经理。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。

作为销售部经理，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。x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。

以上是我对来寿光工作的简要回顾。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。

## 销售经理年终述职篇五

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

今年的岁末即将过去，一年的学习、工作，时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜，现在我就来对这一年的工作情况做一下简单的述职。

销售岗位是一个工作非常繁杂、任务比较重的岗位。作为支公司销售岗位员工我肩负着领导交给的重任，要兼顾处理好与出单人员、外勤人员的关系，做好内勤服务工作。同时还要处理好与市公司财务部门的工作。销售岗位每天都要经手许多的现金和支票往来，工作的性质决定了特点，因此我在工作中处理每一笔业务时都慎重考虑，为了能做到独挡一面，一年来，我牢固树立了“财务无小事”的思想，尽职尽责，

努力工作。首先是熟悉本职业务，胜任工作。

在工作之余，通过自己能够找到的一切资料，努力加强保险和财务知识的学习，并顺利通过了保险代理人资格证书考试，逐渐增进自己对保险行业的了解，使自己能够做好工作。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。销售岗位是公司业务发展的桥梁，做好销售工作，对公司的正常运转起着重要的作用，为此，无论是什么工作，在工作中，坚持做到“六个不让”，即：不让领导布置的工作在我手中延误，不让正在处理的往来在我手中积压，不让各种差错在我身上发生，不让前来发生业务的客户在我这里受到冷落，不让任何小道消息从我这里传播，不让办公室的形象在我这里受到损害。再次是注意形象。内勤岗位体现了公司的形象是公司的对外服务窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。

在工作中，我始终坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好工作。服从部门经理安排，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到自己的，自工作以来，没有耽误过任何领导交办的任何事情。

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强公司员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。在港闸支公司工作期间，为了提高工作效率我利用业余时间学会了车险出单。平时我重视与同事之间的心灵沟通，关心他们的真实需求，和公司的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家在工作、生活上相互帮助，彼此学习长处，改正短处。虽然公司人员不多，但大家都很照顾我，支持我的工作。我在他们身上看到了“老保险”人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风，学到了不少的东西。今天我能取得一些小小的成绩

和他们是分不开的。

今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、素质高、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对保险公司的热情，听从总经理工作分配，为我热爱的保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

## 销售经理年终述职篇六

尊敬的领导：

您好！

回顾走过的，所有的经历都化作一段美好的回忆，结合自身工作岗位，一年来取得了部分成绩，但也还存在一定的不足。在我行进行网点转型，提升服务质量，加强网点营销。我们支行从人员配置进行了部分调整，安排了低柜销售人员，个人理财业务得到初步的发展，开始尝试向中高端客户提供专业化个人投资理财综合服务。我也从低柜调整到理财室从事个人理财业务。虽然在工作中遇到诸多的困难和问题。但是，在分行个金部理财中心的指导下、支行领导高度重视下，建设队伍、培养人才、抓业务发展、以新产品拓展市场，加大营销工作。以下是度金融销售个人工作述职报告：

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

4、结合市场客户投资理财需求，按照上级行工作部署进一步推进新产品上市，如人民币周末理财、安稳回报系列、中银进取博弈理财等、以及贵金属的销售。

自身培训与学习情况：

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理保险，代售基金是远远不够的，产品有待更丰富，理财渠道有待拓展，我行的特色产品：汇聚宝，外汇宝，纸黄金，人民币博弈等许多特色理财品种还没完全推广开（受营销人员，业务素质等方面的制约）缺少专业性理财。

不足处：

2、营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个人能力；

2、不断加强素质培养，作好自学及参加培训；进一步提高业务水平

3、加大营销力度推进各项目标工作，有效的重点放在客户量的增长。

4、结合我行工作实际加强学习，做好it蓝图新系统上线工作，做好个人工作计划。

此致

敬礼！

述职人□XXXX

XX月XX日

## 销售经理年终述职篇七

尊敬的上级领导：

中午好！首先，向各位作一个，我叫×××，是四季餐厅的销售经理，现在我把自己七个月来的工作情况作一下汇报，餐厅销售经理述职报告。

从20xx年3月4日任职后，前几个月（3、4、5月）主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月（6、7、8、9月）因工作的需要及领导的信任和自身开展的需要，主要负责四季餐厅的营销工作。从前厅管理到内外营销，从“左麟右李”的演唱会到振奋人心的亚洲杯，从亚洲杯再到王菲演唱会，再到“十全十美”，体育场举办了一系列的活动，四季餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。

从任职以后，我在四季餐厅分管内部管理工作，了解四季餐厅员工多数来于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及效劳意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的缺乏一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的标准礼貌用语、微笑效劳以及职业道德的观念、菜品搭配，标准八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强效劳质量，提高业务效劳水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前效劳，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，效劳员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，效劳员李晓娟获得了技能比赛第一名的好成绩。其他效劳员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，缺乏的是操作细节还有待改善。

前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有标准的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的效劳流程、个人卫生要求标准、收尾工作的本卷须知，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。



后期费用高，配合吴经理配置机盒，规定下班时间将锁上，以及任何效劳员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

真诚地与客户沟通，听取他们的珍贵意见，不断改良并协调，及时将客户反响的信息反响给厨房，如，有时客户反“阿美小炒肉”分量缺乏，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反响，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍四季餐厅的各种优势，对婚庆公司进行沟通，对外宣传酒店规模等，方案性地对宴席接待做好充分的准备工作。左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，屡次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受了团队精神，在王菲演唱会期间，屡次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

利用每周六、日、周一与30多家旅行团沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了本钱费用。

并利用接待团餐的时机，认真咨询反响，做好信息的反响统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的缺乏，目前，外面的市场还没有完全翻开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

- 1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。
- 2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。
- 3、做好内部客户的维护及沟通工作。
- 4、有方案性地安排好营销工作。
- 5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反响信息工作。
- 6、密切配合酒店销售部接餐及接待效劳。

十分感谢各位领导！

## 销售经理年终述职篇八

尊敬的各位领导：

我是x事业部x店的xx□现任x□现将20x年工作述职如下：

在x总、x总的带领下我开始了新一年的工作，新领导班子的组建，给了我新的思想及动力，雷厉风行的行事态度、高标准的行为要求、平易近人的沟通方式，让我干劲十足。我上半年带领各级管理人员共同学习11次，各课长以上管理人员培训5次，配合现场管理人员对下培训6次，共同打造了一个知识团队，和谐团队。紧跟领导们的步伐。

### （一）销售

上半年为抢抓销售，春节期间我带领各级管理人员和员工全天加班加点，我们的努力也换来了喜人的硕果，春节一天销售x万元，情人节和元宵节一天销售x万元。对于越来越严峻

的市场形势，我借双节在广场西门口进行名优汤圆大展销，3天销售近x万元。情人节我们与一楼名表珠宝合作在一楼显著位置陈列巧克力，一天销售x余元。

除此之外，我配合各区专员主动联系供应商做了几场大型外场活动，取得了不错的销售[x]家电城举办大型促销活动，连锁公司领导进取为我们争取了出摊外卖的机会，我与超市员工进取配合此次外卖活动，四天销售xx余元。近2个月，受到金鼎一楼南门关掉因素影响，超市的销售不近人意，为了争取客源我带领超市各柜组员工每一天利用兄弟单位下班时间去外卖，上半年为完成销售，进取组织人员外出进行销售工作。

## （二）商品管理

1、每一天对卖场进行商品质量、标识标签的检查，尤其是对生鲜、加工区的监督检查力度。为做好食品质量管理工作，各业务专员分片包干，每一天早晨进行商品质量、生产日期、标识标注的检查，发现不合格商品立即下架。同时对于每年的内、外审工作，我十分重视，经过审查找出自身存在的不足，并使个人工作能够得到提升，与此同时，利用审查也是让下属工作质量提高的一个关键。上半年共检查商品质量、标识标签1000余次，对发现的问题督促柜组及时整改并进行了复核。

2、为了使超市布局更加合理，与x总、x总和x总多次沟通确定了非食区调整方案，5月份我与超市各同事对洗涤、百货和冲饮等柜组进行了布局调整。6月中上旬超市食品区和东超外区重新调整装修，在此期间，针对超外商户未装修完毕，面点及糕点面临的接电及下水管道维修更换，进取与x后勤部联系，但因商厦也面临装修调整所以工作进展缓慢，但在x总、x总、x总多次现场指导及李海存总监支持下，由x后勤与x后勤共同配合，加班加点对超外及店内后续工作紧张开展，

现工作已经完结，面点区已开始经营，超外各商户已有4家开始经营，在此我也要再次感激各位领导对我工作的支持，如果没有领导的重视，以上的困难也不会如此快的解决。

3、库存。根据系统的库存管理报表中的数据，结合商品的销售数据，合理控制商品库存。对于库存较大的商品，先集中销售，再联系退货；每一天查看商品报表，对有效商品，进行科学订货；以提高库存周转。

4、新品的引进。针对超市针织品的品类一向不丰富的情景，为了丰富超市商品的品类，我与采购部沟通，增加了散装泳衣和裤袜以及防晒系列产品等，并引进了儿童文具、玩具2个品类，既丰富了超市的商品品种，又提高了销售。

### （三）团购开展

进入20x年，我们仍然十分重视联系团购，上半年合计团购金额近xx万元。而今年的端午节也有大小不等的团购，合计金额近x万元。

### （四）现场管理

1、所有管理人员打破以往部门管理制式，进行分片管理，打破常规，将各位管理人员能充分团结起来，对店内的各项工作全面管理。

2、卫生检查。根据公司要求每一天对店内卫生进行三三制，柜组、生鲜区每周卫生抽查，确保食品及环境卫生。

3、活跃职工生活。为了让员工在工作之余得到放松，我店组织员进行外出踏青旅游以及节目表演，让大家在紧张的工作后能得以释怀。

### （五）安全管理

安全工作一向是职责重于泰山。尤其是超市这一级防火部门，如果出现问题，损失将是无法估量的。作为安全职责第一人，我深感自身职责重大，所以，我是每会必讲，强化安全意识；落实职责，防患于未然。对于近期的店内装修施工也是，时时检查、刻刻督促，保障好店内安全经营。

## （六）节支降耗

1、为了减少公司财物的损失，确保购物车的使用，上半年安排安保人员维修购物车两次，修好购物车十余辆。

2、针对超市初夏室温较低的情景，倡导员工5月暂不开空调，由此较预算减少用电约1万多度。

（一）与各事业部沟通不到位，导致今年销售完成很不梦想。

（二）各部门工作不能做到细致化。

（三）工作创新力欠缺。

（一）提升自身高度

律人先律己，认真学习业务知识，日常多对上对下进行工作多沟通，了解自身不足及工作中的问题，虚心理解，快速提高，使自我成为一个多面手。

（二）借力发力提销售

1、全面开展促销活动，实现资源共享。利用x楼层及超市调整后的新布局，大做文章，作为超市本身进行一次大型重装促销外，并借助商厦的各期、各楼层的促销活动宣传自我，让广大顾客重新认识重装后的x超市；14年的竞争与困难并存，但“想干的人永远在找方法。”

2、优化商品结构提升毛利。现超外扩大后，连锁公司领导以为我超市增加了利润空间，做为我来说，接下来，我会打破以往常规，加强单品考核，加大淘汰力度，扩大畅销品的有效陈列，并多与采购沟通引进多种适销的商品，保证在与购物中心错位经营的同时销售、毛利共提升将上半年落下的销售争取回来。

3、确保生鲜集客力，提高生鲜人脉。此次调整，虽然生鲜区有所缩小，但引进了实力派的面点加工商户，丰富了超市的经营品类，下步，我已与x总及生鲜管理人员沟通，开展周周进社区送实惠，（每周推出针对社区的生鲜促销商品）以提高超市运行效率为根本出发点，提升顾客满意度。对于生鲜，我也会找差距，多向兄弟店学习，多引进一些菜品，新品，让顾客多向选择。

4、商品质量管理一向是超市的重点管理项目。现商品监管以由工商改为食药监局进行监察，管理及要求更为严格，商品质量也上升至刑事犯罪，针对此对于商品质量我更会下大力度管理，杜绝商品质量问题出现。

5、多学习相关的陈列技巧，多向竞争店、向网络、向领导学习，让商品在卖场内自我销售。将商品优化与陈列有机结合。

### （三）细节管理争客源要效益

1、细节管理，彰显服务。提升员工的工作进取性是现场管理重中之重，对于人员管理我们要从细处着手，从一点一滴关心职工生活，从员工的需求出发，让员工以店为家。

2、做好公司的安全工作，严格落实公司安全理念，切实做好安全工作。一是消防安全；二是防损管理；三是夜间值班安全。

3、建立一支专业知识强、销售技能精的员工队伍，全面开展

销售、服务技能争霸活动，促进全体员工持续突破自我的奋进精神，多为公司发现人才、储备人才。

以上陈述难免片面，请领导多提宝贵意见。

## 销售经理年终述职篇九

一个时期以来，营销中心在公司的正确指导下，开展了华中区域市场启动和推广、市场网络的建设、各区级批发单位的开发、部分终端客户的维护等工作。

我任\_x公司销售经理兼\_公司总经理以来，在集团公司党政领导班子的正确领导下，带领\_公司一班人，大力推进科技兴企发展战略，开展管理创效，加强党风廉政建设，努力创建具有\_特色的学习型企业文化，较好地完成了上级下达的各项工作计划任务，生产、销售逐年稳步提高，为集团公司的持续高速发展做出了积极贡献。

### 一、20\_各项指标预计完成情况

1、生产量。1-10月份累计生产\_\_吨，其中：\_\_\_吨□\_x吨，\_x吨，其它749吨。预计全年合计生产\_x吨。

2、销售收入。1-10月份累计销售收入\_\_万元，预计全年实现销售收入\_x万元，人均销售收入\_5万元。

3、出口创汇。1-10月份累计出口创汇\_x万元，其中自营出口虚心学习美元。预计全年出口创汇3\_x万元，自营出口\_x美元。

4、职工收入。预计全年\_\_元。

5、安全。无轻伤以上事故。

6、利税。1-10月份累计实现\_x万元，预计全年实现\_x万元。

## 二、20\_年所做的主要工作

### (一) 坚持学习，不断提高思想政治素养和政策执行能力

\_公司是一个外向型企业，其产品70%出口国外。为了与国际市场接轨，把握市场脉搏，保持市场的发展和增长，保持思想的先进性，就必须不断地学习，深入领会贯彻\_届\_全会和中纪委四次全会精神，积极落实集团公司\_精神，始终注意坚持党的领导，注意发挥党组织的战斗堡垒作用，把加强思想政治工作，与营造讲学习，讲正气，讲团结的良好企业气氛结合起来，着力建设一个思想先进，作风优良，管理现代的学习型的领导班子和干部队伍。深入贯彻落实中共中央颁布实施的《中国共产党党内监督条例》和《中国共产党纪律处分条例》，带领公司领导班子全体成员认真学好《两个条例》，开好专题\_，认真开展批评与自我批评，虚心听取职工意见，落实整改措施。坚持学习现代市场营销和管理知识，积极参加行业和磨料协会的各种会议，经常保持和外商的联系，收集前沿市场信息，并把所学的知识应用于实践，不断提高自身综合素养和政策执行能力，全面推动\_工作再上新台阶。

### (二) 认真推行iso9001质量管理体系，积极实施战略

我们在不断深入推行iso9001质量管理体系，提高产品质量的基础上，努力打造知名品牌，实施战略。在采购、生产、仓储、销售服务各个环节严格按照iso9001质量管理体系的要求运行。针对市场需求，开发适销对路产品，增加了品种，扩大了出口，经过全体员工的不懈努力，以及全员产品质量意识的不断深化和提高，我公司的产品质量在国内外市场上赢得赞誉，赢得了客户，\_品牌已形成知名品牌。继前年获得全省出口企业一类管理单位和绿色通道单位后，今年又获得了\_省优质产品称号。

### (三) 加大技改力度不断提高经济效益为了不断提高企业的盈



利能力，进一步消化电力，原材料涨价的不利因素，年初投资\_多万元分别对\_\_生产线进行了改造。首先对\_车间的\_进行改造，改造后各种单耗及电力成本较前大幅下降，每年可节约成本\_x万元。二是对\_生产线的行了改造，提高了\_能力，接着在原有的基础上，自己设计施工了一条\_x生产线[]\_x月产量由原来的300吨提高到了现在的800吨，基本上改变了因生产能力不足满足不了订单需求的被动局面。

(四)扩大生产规模，抢占国际市场，为企业可持续发展增加后劲

为了使企业可持续发展，我们利用在国际市场上知名度高的有利条件，积极开发出精细微粉这一高新技术产品，扩大其应用领域，积极抢占国际市场。按照成熟、稳妥、分步实施的原则[]\_x项目一期工程于11月3日正式破土动工，预计明年3月份投产，该项目全部建成后每年可实现销售收入\_\_万元，利税\_\_万元，为公司实现销售收入上亿元的目标，奠定了坚实的基础。

(五)坚持党性原则，作到廉洁自律

公生明，廉生威。在思想上，我热爱党、热爱社会主义，遵纪守法，廉洁奉公，能够始终不渝的坚持党性原则，与集团公司和上级党组织保持一致，做到小局服从大局，个人服从组织，在工作中，本着先做人后做事的原则，勤勉工作，廉洁自律，堂堂正正做官，清清白白做人，在生活中以《廉政准则》及党的《两个条例》等文件精神要求自己，身先力行，率先垂范，围绕企业实际，认真贯彻落实党风廉政建设责任制，防患于未然。一年来，公司领导班子和我本人未出现任何违纪现象，我本人也多次获得集团公司的表彰。

(六)关心职工，团结协作，建设好班子，带出好团队

1、坚持厂务公开，推行阳光操作，全心全意依靠职工办企业

今年以来，我们组织全体职工认真学习贯彻中国工会\_大精神，积极宣传和落实党的全心全意依靠职工办企业的方针，公司工会经常召开车间工会专题会议，传达集团公司厂务公开工作的新动态，并结合公司中的实际情况进行工作，成立了以支部书记为组长的厂务公开工作领导小组和以工会主席为组长的厂务公开工作监督小组。要求分厂的工资分配必须遵守三项原则：一要有分厂工会主席参加讨论分配方案；二要有工资部门派人参加，进行监督；三要一次分配，不搞截留。定期和不定期召开职工代表大会和基层工会主席会，讨\_司重大事项和对职工的奖惩，行使民主决策。组织职工代表到兄弟单位参观，学习厂务公开，民主管理的经验，并制作了厂务公开专栏，车间每月的工资分配结果和与职工利益密切相关的事宜都进行张榜公布，将阳光操作工程引向深入，接受职工的监督。

## 2、重视人才培养推进人才兴企战略

本着\_\_\_\_\_x的用人原则，进一步提高员工的专业技术技能，5-6月份举办了04年度技术大比武活动，比武内容共分机电、机修、筛分、干法微粉四个专业，鼓励专业和非专业人员积极参加，对获得第一名的人员公司颁发了工人技师荣誉称号，并享受每月100元的技师津贴，对第二名和第三名获得者，公司分别给予彩电和奖金的奖励。每月还在各分厂评出一个先进班组，三个岗位能手，并分别给予100元和50元的奖励，鼓励职工岗位成才，形成了比、学、赶、帮、超的良好氛围，对员工素质提高和公司的长远发展产生将深远的影响。

## 3、关习职工生活，提高职工队伍素质

坚持\_\_\_\_\_理念，积极营造出了互相理解，互相信任，共同提高的良好企业文化氛围。注意深入一线调研了解和掌握职工的思想动态，关心职工生活，帮助职工解决工作和生活中的困难，改善职工工作、生活条件，提高职工收入水平，为每位职工办理了3万元人身意外伤害、医疗保险。安排人员到

生病职工家中慰问，给困难职工发放慰问金，带头为特困职工捐款捐物等，密切了党群、干群关系。为提高职工素质，营造良好学习氛围，利用每周四、六的学习时间，组织班组长以上人员观看创建学习型组织专题讲座，让员工深切了解个人与团队的关系，体会转变观念、立志创新和岗位成才的必要性，各单位利用班前会学习交流和总结经验，加强了沟通与交流，职工个人和企业的命运紧紧联系在了一起。为配合创建学习型组织活动的深入开展，还组织全体员工认真学习《把信送给加西亚》、《自动自发》、《没有任何借口》和《找准自己的位置》等书，要求大家学习后写出心得体会并将体会深、启发性强的心得体会选登在公司内部的《易成通讯》上，激发了员工的学习热情，增强了企业的凝聚力。

#### 4、转变干部作风，加强党风廉政建设

充分利用中心组学习等形式认真学习，深刻领会\_届\_全会和中纪委四次全会精神，从政治的高度认识转变干部作风的重要意义，利用重大典型案件集中开展警示教育，教育领导干部居安思危，树立过紧日子，苦日子的思想，严禁公车私用，铺张浪费，严格落实集团公司两不准规定和领导干部配偶，子女六不准规定，加强对配偶，子女和身边工作人员的教育管理，真正做到自重，自省，自警，自励。

我坚持两手抓，两手都要硬的工作方针，经常安排布署党风廉政建设工作，定期听取纪检委员的工作汇报，针对不同时期的工作重点，亲自参与廉政建设活动方案的制订，并积极督促落实，大力支持纪检工作，为推动公司党风廉政建设的开展提供一切保证。公司选拔任免干部，根据民主集中制的原则，坚持考察和政审相结合，充分倾听职工意见，并经领导班子集体讨论通过，对提拔任命的干部实行三个月试岗，试岗期满经考察合格者，公司才正式下文任命，保证了干部队伍的纯洁性。

当好班长，坚持定期不定期的召开以廉洁自律为主题的\_，和

职工座谈会，开设总经理意见箱，坚持征求职工意见，积极整改反馈，积极发挥集体智慧，推行集体决策，实行分管领导责任制，促进了管理工作的科学化和民主化。公司党政之间，正职副职之间，相互尊重，相互支持，精诚合作，协调一致，保持了领导班子旺盛的战斗力和创造力，推动了公司两个文明建设的健康发展，带出一支团结协作，拼搏奋进的好班子。

20\_年，我们虽然作了一些工作，取得了一些成绩，但与领导和职工的期望相比，仍有一定的差距，因忙于销售，在思想政治学习方面和关心职工群众工作生活方面还做得不够，需要进一步加强。总之，在今后的工作中，要进一步认真学习，提高自身素质，不断提升管理水平，带领干部职工，团结一致，勤奋工作，为使公司早日实现销售收入上亿元而奋斗。

## 销售经理年终述职篇十

**【导语】**本站的会员“seamen敏”为你整理了“销售经理2022工作述职报告”范文，希望对你有参考作用。

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

时间过得真快，转眼间一年即将逝去，回顾这一年来的工作，才发现自己的成绩虽未拔得头筹，但也名列前茅，现在想来，能取得这样的成绩，顾然同单位领导的关怀、各位同志的帮助不无干系，但同自己的努力和付出的辛勤也同样密不可分。现对自己完成的工作进行以下述职报告：

在抓紧一切时间学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与所里的同事们之间保持一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个所就是一个家，所里的同事就

是自己的弟兄，而一个人的成绩也不仅是靠一个人就能取得的，每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事们之间的团结协作也是很重要的。

不管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的好坏直接影响到我的既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我在单位就像在自己家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们的关系非常融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

作为xx公司的客户经理，同我每天接触最多的就要算是xx零售客户了，没有他们的支持，我所做的一切全是无用功，通过两年多的磨合，我同他们之间建立了牢不可破的亲情关系。因此我必须把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠实的客户，把我们作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣xx的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，在客户能获得最大利益的时候他们也就真正成为了xx公司的销售终端，为公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

自从进入xx公司以来，我对于领导及单位交给的各项任务都持自信和乐观的心态：别人能完成的我也能完成，他们能做好的我也同样做得出色，我并不比他们差。对于每月的任务指标，由于我对于经销户的真情实感及他们的大力支持，我完全有把握很好地完成，事实也果真如此，这样的工作业绩也使我感受到了成功的快乐。

正所谓知足者常乐，我的快乐正是来自于低起点的目标定位，这样的定位使我很快便实现了一个个的目标，而正是一个个目标实现的积累收到了意想不到的结果，也使我从中得到更

大的乐趣，使我懂得在工作中一定要有自己实现工作任务的标准，哪怕它与实际目标有一定差距，那也没什么，先把它实现了吧，然后再做其他的，这样就是在享受工作了，而不会感到它带给你的压力，你就会更加热爱自己的工作，也会干出更多的成绩。因此保持良好的心态以及乐观自信的工作态度也是我取得成绩的保证。

态度决定一切，只要你努力了，你终究会得到回报，成绩只代表过去，这点成绩的取得有我的辛勤和汗水，更离不开同志们的协助以及经销户的大力配合，这是大家共同努力的结果。尽管有了成绩，但是和先进同志相比还是有很大差距，还有努力的余地。因此，我会在新的一年里以此为新的起点，去开拓更灿烂辉煌的局面。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

市场经理销售工作述职报告

2022年度销售述职报告

2022最新销售述职报告大全

销售经理述职报告

销售经理最新述职报告范文