

# 2023年材料经理年终总结(实用5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 材料经理年终总结篇一

第一条 为加强工程管理，确保工程按质按地完成，并最大限度地降低工程成本，节约投资，实现工程总目标，特制订本职责。

第二条 材料部经理在总经理的领导下，主要负责组织材料部进行工程材料计划编制、材料管理账目建立、材料询价采购、材料质量把关、控制材料采购成本、签认材料款项、办理余富材料退货、退库等专项工作的开展，通过对材料工作的组织管理，从而实现对工程总目标的实现。

### 第二节 具体职责

第三条 认真贯彻执行公司的各项管理规章制度，逐级建立健全材料部各项管理规章制度。

第四条 积极主动地完成工程材料订购任务，满足工程施工要求，对工程材料的加工、订货、采购进度、质量及订货采购资金使用情况，实施全面的管理。

第五条 对开发项目进行前期跟踪，配合公司的投标工作，组织投标材料样板制作。

第六条 组织建立工程材料采购\*台，对材料的品种、规格、性能、质量、环保达标等相关参数、材料价格、加工制作周期、生产厂商、供货商信誉等进行建账评价，及时了解掌握

材料市场价格等各种情况变化，实施工程材料工作动态化管理。

第七条 组织工程材料询价，货比三家，在保证材料供货满足工程进度及质量要求的基础上进行材料价格商谈。

第九条 与材料商进行洽谈，对所购材料的质量性能、环保等技术指标进行把关，保证所购材料质优价廉，保证所购材料单价不超过同类产品市场时价，组织建立材料采购账目，配合预算部与材料供货商签订大宗主材采购合同。

第十条 组织现场配合做好材料供应工作，确保工程材料使用，对材料发放使用账目完善建立情况、材料出入库签认办理、现场材料使用、浪费情况进行检控。 第十一条 组织处理材料事故问题，协调材料问题纠纷，对出现质量问题的工程材料，组织提出处理方案，进行问题处理，办理相关材料退换手续。

第十二条 组织工程完结后工程材料采购、使用及余富材料盘点工作，按照公司要求及时组织办理余富材料退货、退库，对材料实耗情况进行分析。

第十三条 贯彻执行公司文件和的有关资料管理办法，做好保密工作，保证本部门文件和资料工作管理有序。

第十四条 树立公司利益第一的宗旨，维护公司的形象与声誉，洁身自律、杜绝一切违法行为的发生。

第十五条 协助配合公司其他部门进行相关业务工作。

第十六条 完成领导交办的其他工作。

## 材料经理年终总结篇二

xxxx年即将度过，我们充满信心地迎来xxxx年。过去的一年，是促进酒店“安全、经营、服务”三大主题的一年，也是酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

1、工作表现、品德素质修养及职业道德。能够认真贯彻酒店经营方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习业务理论及专业知识；遵纪守法，认真学习与工作有关的法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。大堂经理工作琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向同事学习、自己摸索实践。明确了工作的程序、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，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。在这一年，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：（1）代表总经理接受及处理酒店客人对酒店内所有部门（包括个人）的一切投诉，听取客人的各类意见和建议。（2）会同有关部门处理客人在酒店内发生的意外事故。（3）解答客人的咨询，向客人提供必要的帮助和服务。（4）维护宾客安全。（5）维护酒店利益，索赔，催收。（6）收集客人意见并及时向总经理及有关部门反映。（7）维护大堂及附近公共区域的秩序和环境的宁静，整洁。（8）督导，检查在大堂工作人员的工作情况及遵守纪律情况。（9）协助总经理或代表总经理接待好vip□□10□夜班承担酒店值班经理的工作。（11）协助各部维系酒店与vip客人，熟客，商务客人的良好关系。（12）完成各领导临时指派的各项工作。（13）参与前厅部的内部管理。

为了酒店工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为宾客服务，认真遵守劳动纪律，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

4、工作质量成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为酒店及部门工作做出了应有的贡献。

一、工作中做到“六点”，即：（1）耐心多一点（2）态度好一点（3）动作快一点（4）语言得体一点（5）层次高一点（6）办法多一点。

二、更新思想观念，强化服务意识。根据当前酒店及本部门管理中的具体情况，进行大胆、细致的改革与创新，及时掌握与工作有关的信息。集体讨论、个别分析，深入思想，摆脱空话、大道理，并理论联系实际让大家感受服务的存在。去除旧的思想观念，增强工作的热情，并大胆的改革以服务为宗旨的“强化服务意识，增强服务理念，提高服务质量”的主导工作思想。使大家学有目标、干有动力，严格做到“在岗一分钟，满意六十秒”，使我们的整体水平上一个大台阶，并把服务延伸，多为宾客及员工服务。

三、以身作则，严格管理。“打铁先要自己硬，己所不欲勿施于人”要求员工做到的首先自己要做到，有困难我先上，有好处让要给员工。当好生活中的老大哥，学习上的小老师，工作上的小模范。集体有问题，民主解决。做到大家都没有意见，不偏向任何人，率先垂范。

以下是本人对酒店及本部门在xxxx年的一点建议及意见：

一、不断提高员工的业务素质，因为这是提高酒店工作效率和服务质量的基本条件。所以一方面要抓好员工文化知识的学习，提高员工文化水平，另一方面要抓业务技术方面的培训，提高员工的业务操作技术和技巧，通过培训使员工达到：

(1) 热情、主动、耐心、周到、细致、尽职尽责，对客人必须树立尊重和友好的态度。

(2) 在服务质量方面减少和杜绝对服务员因素质和技能欠缺造成服务不到位而产生的不满意。

(3) 人人都要从细节做起，特别是在仪容、仪表、礼貌、礼仪、言行举止方面要得体大方，着装要干净、整齐，强调要求个人气质的进一步提高。

(4) 熟练掌握服务程序，让顾客感到一种酒店行业的氛围和正规化管理的模式。

(5) 对自身工作按标准完成后自查，树立员工的责任感和主人翁意识。

(6) 营造员工队伍的团队精神。

(7) 实现规范服务、优质服务，从而影响顾客对酒店的口碑和社会声誉。

二、在管理过程中，要认真执行奖惩制度，对员工的思想及业务水平定期进行考察，根据各种特长合理的安排使用，重视培养选拔人才，形成一支骨干队伍，在各项工作中发挥中坚作用。

三、开源节流，做好酒店设备、物资的管理与控制。

四、树立天天多售房的主导思想。

五、在酒店及各部门原有管理规定执行的基础上，再次向全店干部员工提出节能降耗8字要求。即一要关，二要小，三要隔，四要定，五要防，六要查，七要罚，八要宣。

以上就是我的总结，如有不妥之处，还敬请领导多多批评指正。

## 材料经理年终总结篇三

### 建材销售个人总结【1】

一、系统产品知识积累：由于自己刚刚加进建材销售这个行业，对公司产品项的熟悉与了解有一个基本进程，从管材管件，到水热挂件，和地热的发展趋势，更到沃菲尔德卫浴产品项的拓展，都在不断的说明一个题目：公司的良性发展与发展壮大！

二、业务渠道的摸索与建设：我所负责的销售区域为：迁安，古冶，开平三个区域，从开始的初次进店造访，到二次进货渠道店，共累计有效客户27家，其中a类店面8家，其余为b类客户。

a类店面里有一家为大客户，总共半年进货额为十万余元，以温控阀单项为主，计划年底或明年初做水热系列。

27家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

三、品牌的建设特别重要：\*\*\*的系列产品中，我们只做高品质的产品定位不管是对客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分辩明公司在向前看向远看，对此，客户也给予了较高的评价，每款地漏，每条软管，每个角阀，每米管材都体现

了公司从生产到销售再到售后服务每个环节的自我监视与对客户的保障。

固然品牌不是朝夕就可以建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的是我们\*\*\*团队的拼搏与努力！

四、客户永久是上帝！在保证公司利益的前题条件下，每个客户所提出来的每个题目我们都侍为金子，弥足珍贵！不管是产品改进，还是市场推广，客户都会帮助我们提供宝贵意见，因此，在碰到题目的时候我都会站在客户的角度往试想一下题目的解决办法，固然客户会感激，同时也更增加了与客户之间的客情关系，自然进货是必定的。

五、销售数据统计：截止到20\*\*年12月25日，我所负责的区域累计销售回款余万元，同时所销售产品在当地区域也得到了了一定的市场份额，得到了经销商的满意。

综上所述为我本人近半年来对公司的熟悉，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。

诚然，自己在工作当中有着很多的不足的地方，在公司企业文化的积极影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融进到北京\*\*\*大家庭中，成为一名合格的家庭成员。

## 建材销售个人总结【2】

### 1、 市场现状；

a□ 福建/江苏20\*\*年任务额□200w□总销售额1093972 元，完成率；(福建，江苏)

b□ 江苏郑雄工程客户，\*\*年总销售额130406， 占总销售额；

c□ 福建现有客户提货上10w的3个占总销售额的，其他；

漳州李明福工程客户，\*\*年总销售额606920元，占总销售额；漳州重点客户，靠关系做工程，需求大，对产品性能(型材，配件要求高)特别是供货速度；来自其他锌钢品牌，价格竞争压力，计划着手渠道市场扩大产品品牌影响力。

福州方书亮渠道客户，\*\*年总销售额138667 元占总销售额；原本做不锈钢，玻璃加工，现门店主营锌钢加工半成品方式销售(价格55元/平方)，福州市有两家做锌钢加工(原本是做金为锌钢)市场各占一半，都是加工销售半成品，市场难以扩大，但较之\*\*年，\*\*年市场明显好转，对此需要传达公司核心营销政策，做好产品销售引导工作，实现批发材料为主。

泉州王国胜工程客户，\*\*年总销售额123252 元占总销售额。

工程客户；新开发客户：厦门罗明长；有自己的工程公司(工程建设三级资质)，有承包锌钢护栏工程；已考察公司，厦门市场高楼以室内护窗为主，产品有市场潜力，看重锌钢护窗市场，锌钢产品安装简便快捷，颜色多样，装饰美观高档，公司营销模式完善；已在集美区开设展厅，计划20\*\*年着手渠道市场。

2、 市场分析；(福建以福州，莆田，泉州，厦门，漳州沿海5市，打开从无到有局面，江苏兼管)

b□关于渠道市场，护窗家家户户都要装的安全产品，特别是沿海经济发达的城市，以室内护窗为主，单一的不锈钢很难满足消费者追求档次的需求，市场是有潜力的。

3、 20\*\*年市场总结：

首先感谢公司对每个业务员的培养，在公司学习到先进的营销理念以及实战的机会。



从了解公司品牌化运作模式来，深刻领悟到品牌的影响力及走可持续发展路线。

以往的单纯销售产品逐步拓展到销售产品的附加值。

市场就是一个巨大的舞台，好的产品是一个媒介，以产品为载体，通过媒体，产品本身优势，服务来增加产品的附加值，提高了产品在消费者心中的档次，在一定程度上增加产品的价格。

我们金为公司不单单卖的是产品，我们为客户提供的是系统的工程服务，以及怎么样把产品销售出去的一套营销方案。

我的销售生涯不在单单是单单卖产品，是帮助客户赚钱的顾问，我相信凭借公司领导的先进理念，营销政策的支持，厂部的规模，质量的优势，不断研发的专利技术，同时，集体员工齐心协力奋发向上，金为公司将横扫同行锌钢，20\*\*新的一年，新的开始，让锌钢走向品牌的路线。

### 建材销售个人总结【3】

#### 一、工作回顾

20xx年是不平凡的一年，祖国六十华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

3) 对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作。

用心工作、踏实做人，一直是我的座右铭。

1) 加强对客源资源的整核与巩固,形成自己的一个客户圈.

2) 对于强势的竞争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策

4) 自我解压，调整心态，创新求变。

心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。

创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

三找好航标，定位人生

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做工程的，工程在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。

刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持、固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。

# 材料经理年终总结篇四

## 销售经理工作个人总结【1】

增强为客户服务的思想;业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。

各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。

好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。

上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。

究其原因，一是监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、 组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。

这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。

其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、 统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次

销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。

成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责20xx年销售经理工作总结20xx年销售经理工作总结。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

转眼间20xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。

天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。

市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以待毙。

总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

## 一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀2000万，蝶阀1200万,其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球

阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在1500万左右),大口径蝶阀(dn1000以上)销售量很少,软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快,但公司自身产品增长不够理想,双达品牌增长也不理想。

## 二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说,质量和服务就是我们的生命,如果这两方面做不好,企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况:质量不稳定,退、换货情况较多。

如xxx客户的球阀□xxx客户的蝶阀等,发生的质量问题接二连三,客户怨声载道。

2、 细节注意不够:如大块焊疤、表面不光洁,油漆颜色出错,发货时手轮落下等等。

虽然是小问题却影响了整个产品的质量,并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时:生产周期计划不准,生产调度不当常造成货期拖延,也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题:关于运费问题客户投诉较多,尤其是老客户,如xxx□xxx□xxx等人人都说比别人的要贵,而且同样的货,同样的运输工具,今天和昨天不一样的价。

5、 技术支持问题:客户的问题不回答或者含糊其词,造成客户对公司抱怨和误解□xxx□xxx等人均有提到这类问题。

问题不大,但与公司客户至上客户就是上帝的宗旨不和谐。

6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

### 三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。

团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。

各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。

好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。

上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。

究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、 组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。

这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。

其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。

成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

#### 四、关于公司管理的想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。

应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

管理出效益，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是

件容易的事。

我感觉公司比较注重感情管理，制度化管埋不够。

严格说来公司应该以制度化管埋为基础，兼顾情感管埋，这样才能取得管埋成果的最大化。

就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。

又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。

公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。

老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。

2) 例会定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。

4) 公平激励 建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。

否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。

就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。



虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。

如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。

由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。

越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

## 20xx年销售的初步设想

销售目标：

初步设想20xx年在上一年基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。

这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。

为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公

司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

销售策略：

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广双达品牌。

长远看来，我们最后依靠的对象是在双达品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。

鉴于此□20xx年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。

给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。

定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。

阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。

公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试

直销。

这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

4、 强化服务理念，服务思想深入每一位员工心中。

5、 收缩销售产品线。

销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。

现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。

(这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等)

销售部管理：

1、 人员安排

a) 一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

e) 专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

f) 所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

2、 绩效考核 销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定；同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后

的方方面面事务。

销售成员的绩效考核分以下几个方面：

a) 出勤率销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b) 业务熟练程度及完成业务情况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c) 工作态度服务领域中有一句话叫做态度决定一切，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、 培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。

一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。

培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、 安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

## 材料经理年终总结篇五

一年来，遵守所内各项规章制度，坚守工作岗位，与同事相处融洽，虚心向大家学习。具体的工作任务，第一时间做好。

同事有事需要帮忙，也会在完成自身工作的前提下尽力去帮助他人。严格要求自己，端正态度，明确目标。努力提高自身理论水平，用正确的理论来指导工作实践，服务律师事业。

第一、认真加强思想政治学习，不断提高自己的政治理论水平。以“两学一做”学习教育为契机，通过自学和集体学，使自己对党的各项理论、方针、政策有了更为深刻的认识，从而丰富了自己的知识储备，增强了自己实践“三个代表”、“两个务必”、全面落实科学发展观等重要理论的自觉性，同时也提高了自己在新形势下抵御风险的能力。

第二、认真加强专业知识学习，不断充实自己的业务知识。坚持“向人学、向书本学”：一方面，虚心向同事请教，通过他们的言行举止、工作安排等来规范自己的行为；另一方面，认真学习法律专业方面的知识，努力掌握有关工作所需的业务知识和工作技巧，让自己得到岗位的认可。

公文写作方面需要加强学习，努力提高，多阅读有关公文写作和时事政治文章，多向主管领导请教指点。此外，在人际沟通方面也需要改善，有些工作需要各科室协作完成，这就要求我们办公室做好桥梁沟通的工作，在与其他科室的沟通问题上需要注意方式、技巧。

回顾这一年的工作，我完成了本职工作，这与领导的支持和同事们的帮助是分不开的。今后要再接再厉，继续学习和不断探索，不断完善自己，踏实勤奋的完成各项工作。