

2023年营销部经理述职 营销部策划经理 述职报告(通用10篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

营销部经理述职篇一

从我到xxx大酒店工作以来，是xxx大酒店培养了我，我和xxx大酒店在风雨中一路走来，感谢领导对我的信任和关怀，使我能在xxx大酒店营销部这个重要的岗位上工作。在营销部工作的这段时间，使我感受很多收获也很多，逐渐成长了起来，特别是xxx总找我谈话后，使我深刻体会到我还有很多不足之处。因为营销部掌握的是一个企业的经济命脉，他向领导者提供第一手资料，帮助决策者管理和经营企业。以下是我对本酒店的市场作出的一些分析：

一、目标

顾客定位不太标准，过于狭窄。总的看我们酒店的经营状况不是太好，没有自己的特色，定位偏高，消费者有点接受不了。我们一贯以高中档酒店定位于市场，对本区域的'居民不构成消费吸引力。

二、宣传力度不够，未能在

市场上引起较大的轰动。可以在平面媒体上制作一整套的广告宣传计划，它投资小，而且高效灵活。也可以充分利用多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取些公众单位对酒店工作的支持与合作。

三、服务细节要加强，在回访客人的同时，把征询到的客人的意见和建议及时与各部门领导沟通交流，逐步进行完善提高，根据营销目标，制定本年度的营销计划。

针对以上情况，我部将在20xx年进行以下的工作部署：

3、制定节假日个性化营销方案，特别是像中秋节，元旦和春节这样的传统节日；

4、加强储值卡客户的办理，增加现金流。

一、行政管理：

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。

二、整机销售：

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。

三、维保销售：

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。

四、采购管理：

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。

营销部经理述职篇二

2020年_月以来，在人保财险阜阳分公司颍东支公司的正确领导下，作为营销业务四部一名销售团队经理，我立足自身岗位实际，带领全体销售人员，认真努力工作，积极服务客户，完成了工作任务，取得良好的成绩，获得上级领导和客户的满意。有关个人工作情况总结如下：

一、个人基本情况和工作履历

我叫_，男，19_年_月_日出生，20_年_月毕业于_学院国际经济与贸易专业，大学本科文化。20_年_月参加工作，先后在_

公司综合部综合岗、渠道业务一部中介展业岗工作，后来担任营销业务二部和营销业务四部个代营销团队经理岗、销售团队经理。

二、认真学习，提高业务水平和工作技能

自参加人保财险工作以来，我意识到保险业不断发展和业务创新对保险员工提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习保险业务操作流程、相关制度、资本市场知识、保险产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起保险产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供的建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进保险业务发展，为单位创造良好经济效益。

三、认真工作，努力服务好客户

我现在主要负责_市开发区“_和_车行”等6家4s店的保险业务。我带领全体销售人员认真工作，努力服务好客户，促进保险业务发展，提高单位经济效益。一是始终坚持以客户为中心，严格履行“公开承诺”、“首问负责”、“微笑服务”，增强服务意识，创新服务方式，改进服务作风，满足客户多元化需求，提高客户的满意度。二是彻底更新观念，自觉规范行为，认真落实支公司各项服务措施，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量，维护好客户关系。三是针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作，要赢得客户由衷的赞许，为支公司争取更多的忠诚客户，持续推进保险业务发展。

四、辛勤工作，创造良好经营业绩

我不怕困难，辛勤工作，为支公司创造良好经营业绩，其

中20_为110万元，20_到20_为110万元，20_至今每个月实现业务收入_万元，以实际行动为支公司的发展作出了自己应有的努力和贡献。

在过去的几年中，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。今后，我要更加努力学习，提高自己的领导能力和业务能力，创新工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，促进支公司健康持续发展。

营销部销售内勤述职报告篇5

营销部经理述职篇三

转眼之间□xx年即将成为过去，又到了盘点一年工作和总结得失成败的时候了。回顾一年来的工作，总体来说自己的工作既有可圈可点之处，也有不尽如人意的地方。

xx年在公司领导集体的正确领导和支持下，我和我的团队共完成了xx件产品的销售任务，总销售收入为xx万元，产品数量比去年增加xx件，总销售收入较去年增加了xx%□另外在维护好现有客户的同时，在公司产品极具市场竞争力的前提下，我和伙伴们通过用心用情的真诚服务新挖掘了xx名新客户，新客户带来的销售收入占到了总销售收入的xx□

1、认真学习，不断提高自身能力，提升工作高质开展。

作为一名销售经理，我深刻认识到处在当前这样一个各行各业的竞争都相当激烈的环境中，只有不断加强学习，努力提升自己才能不被社会和市场所淘汰。因此，我利用一切可以利用的时间认真学习销售、管理等相关知识，并将其运用到实际工作中加以提炼升华，使之能够更好的`指导自己的实际工作，从而促进自己的综合素质和工作能力得到了全面的提

高。在我的带动下，我所带领的团队都养成了爱学习的好习惯，浓厚的学习氛围也让团队的战斗力得到了不断的提高。

2、建章立制，不断完善管理制度，促进工作有序开展。

今年，根据实际情况，我对以往已经制定的工作制度进行了更加合理的修订，同时，在实际工作中，我作为销售经理，随时注意并做到了以身作则的遵守执行，为整个部门工作的顺利有序的开展奠定了坚实的基础。

3、严格管理，公开公平公正奖惩，促进业绩不断攀升。

在实际管理工作中，我注重团队人员积极性的调动，在人性化管理的前提下，严格执行兑现公司的奖励惩处制度，在团队内部营造了一个你追我赶、勇攀高峰、争创佳绩的工作氛围，从而使我们的销售业绩得到了节节攀升。

4、用心服务，通过维护客户利益，树立口碑保持形象。

工作经历告诉我们，要做好销售工作，需要在提供优质贴心服务上下功夫。基于此，在今年，我更进一步坚持了自己亲自跑市场维持客户，与团队伙伴们的工作形成了珠联璧合、相得益彰的良好局面。

虽然，今年xx年我的工作比起去年有了大的改观和进步，但是自己仍然存在诸如沟通管理能力有待提高和市场开拓力度有待加强及客户维护仍有待改进等问题不足，需要自己在今后的工作中有针对性的加以改进。

总之，成绩属于过去，作为一名销售管理人员，在新的一年里，我将以更加积极的心态，更加昂扬的斗志，发扬成绩，弥补不足，带领我的团队为取得新的更大的成绩而不懈努力。

营销部经理述职篇四

在中心党支部的引领下，部门及时成立党小组，加强党小组建设，树立党建工作与业务工作“互融互促”的理念，一是通过划分部门市场组与效益组积极推动落实党小组工作部署，把党建工作成效转化为业务拓展活力和提质增效再提升实力，以党建引领推动市场拓展与公司品种煤增量增效行稳致远。二是规范和建立党小组内页管理制度，对标示范、打造标杆，发挥党员先锋模范作用，建立“党小组+特色业务”工作模式，提升党小组工作能效，营造争当先进良好合作氛围，实现党建与业务的“互融互促”。

为了保证新成立的市场营销部各项工作有章可循，有据可依，市场营销部依据中心相关管理办法并结合自身实际，在广泛征集意见的基础上开展了以下工作，一是根据公司及中心定编定员指导意见，充分根据部门业务特色明确各岗位业务职责，编制了《市场营销部岗位说明书》；二是为营造竞争有序、积极向上的工作氛围，培养员工敬业精神、团队合作和服务意识，施行“激励先进、”的价值引导导向，促进部门工作成效稳中有升，依据《煤炭经销中心2021年员工绩效考核管理办法》指导意见，坚持“公平、公正、透明”的原则，结合市场营销部工作实际，制定了《市场营销部绩效考核管理办法》，为部门各项工作开展提供制度保障。

2021年5月6—9日，公司副总经理王伟组织经销中心、洗选中心相关业务人员赴广西协助煤炭经营分公司广西办事处开展煤炭市场走访调研工作，开发下水原料煤市场。本次调研集中走访了华谊能化钦州化工、靖西天桂铝业、广西盛隆冶金、国投钦州电厂、国华北海能源等五家企业，建立了沟通渠道并达成了合作意向。

针对韶钢开展第二批备煤试烧工作，受疫情影响，韶钢公司接货后，未能参与现场试烧工作。通过网络视频及线上沟通，每日跟踪现场写实情况，及时沟通了解客户需求，做好神东

煤试烧全过程跟踪，加强与客户效益分析论证，实现提质增效，确保神东煤的品牌效益。

根据长协价销售量与现货价销售量，进一步分析神东商品煤质、量、价对神东经营效益的影响。

1. 价格情况分析

2021年1—5月份CCI5500动力煤指数总体运行区间639—895元/吨，平均767元/吨。集团年度长协价动力煤CCI5500K平均挂牌价格区间569—614元/吨，平均587元/吨，较CCI5500动力煤平均指数低32（2月份）—308（1月份）元/吨，平均低179元/吨。

2. 现货价与长协价销售分析

2021年1—5分月，神东自产动力煤现货销售比例8.5%—28.5%，现货销售平均比例17%，较年初计划增加2%，结合现货价和长协价分析，月度现货价煤量销售比例不均衡，现货价煤平均售价较长协价煤售价高约166元/吨，与实际价差低约13元/吨，按1—5月份销售煤量测算（499万吨），公司效益损失6487万元。

3. 神东动力煤产量变化分析

2021年神东自产动力煤超量—54—38万吨，平均增量12万吨，超量比例—7.9%—5%，平均0.3%，神东组织生产中一月和五月动力煤月度超量比例3.8%和5%，实际销售中现货价销售比例完成11.4%和12.6%，未达到协议要求比例15%，超量部分均采用长协价结算。

营销部经理述职篇五

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确

领导下，用心展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。转眼间，20__年即将过去。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

一、市场调研

1、市场信息的收集

医疗行业市场信息主要透过网络、媒体中展开收集，主要是透过医疗行业、医疗相关行业、医院口碑等信息中搜集。渠道包括：政府机关、医疗机构、金融机构、公报、物业行业新规；物业协会、机关团体公布资料；物业行业研究机构带给的资料；广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

2、信息分析和甄别

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。

二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是个性好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改善措施：

开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

三、中心推广

1、软文:今年沈阳202医院曾两次将软文刊登在辽沈晚报上,取得了1比2.5以上的回报率。软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的资料以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。但是由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登,所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选取上尽量减少大城市或快节奏生活城市选取该种宣传方式,而在小城市或刊登费用低廉的地区能够采用这种方式。

2、滚动字幕:飞播广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传手段,飞播宣传价格低廉,宣传面积广泛,且因为透过各地方有线电视台播放,所以在当地具有必须收视的强制性,取得必须的效果。但是由于将来越来越严格的全国的广播电视管理和限制,未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

3、广播广告:广播宣传在本年度中进行几次宣传,都没有取得良好的效果。广播资料和专题采访节目没有取得很好的效果。但是广播的优势在于成本相对较低、目标受众年龄层贴合公司设备受众年龄层,且该人群具有稳定的收听习惯。接下来的宣传能够由固定的广播和专题讲座改为请科室专家做客广播台的医疗类节目,能够针对该人群进行特定的宣传和解答。

5、培训会和礼品:作为主办方的培训会需要邀请专家到场进行培训,对未来的转诊具有十分好的作用,但是缺点是花费的费用比较高。而且见效比较慢。如果作为其他会议的赞助商,被允许进行一段时间的演讲或者有一个展位则能够具有比较不错的性价比和必须的宣传效果,风险性较小。

今年一年我们也用了好多方式推广,软文、社区及广播的效果还是不错的,今后我们会把软文及社区作为宣传的重中之

重。

营销述职报告2

营销部经理述职篇六

销售2.5亿元，超额完成目标计划(2亿)，目标完成增长率为25%

二、目标完成过程中的经验总结

(一)、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标。

根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

1、质量问题偏多。

众所周知，化纤本身，是具有一定危害成分的，特别是化纤为原料的衣服制品等。所以，质量问题，是化纤销售好与坏的一个非常重要的因素。化纤有很多种类别而且不同种类的化纤的危害性不等。需求商家和消费者对化纤的购买方面，对质量的需求远远大于对价格等其他因素的需求。而我们从反馈的信息来看，质量问题还是存在着，商家对于化纤的质量要求非常高，这直接影响着商家对供应商产品的信任度和购买力度以及订购忠诚度。

2、竞争比较激烈，其他企业价格对比悬殊。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格压低很多，以致形成比较悬殊的价格对比。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了创利方面的压力。

3、应收款偏大

受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

三、对__年工作的计划

我部门__的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，保证质量，以市场为导向，面对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好__年度的销售工作计划任务。

(一)、总体销售目标3亿

未来一年，我们销售部预计销售目标达到3亿，实现名副其实的创利年。

(二)、未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处：

1、质量的改善

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取

商家对我公司产品的信任和更大的购买力。

2、价格方面

在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。同时，可以适当的选择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让商家熟知，是产品的质量在商家中形成一个良好的口碑。

3、加大资金回笼的力度，回避企业风险

在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束能力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

4、多面的销售渠道，发展的销售平台

除了最原始的销售渠道之外，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

营销部经理述职篇七

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%。

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。近己年，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。

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。

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。

营销述职报告3

营销部经理述职篇八

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时追踪区域内工程项目；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守公司制定的各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、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，带领组员参与工程投标及旧村改造项目，使其尽快业务技能提高。

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。今年由于金华地区工程招标要使用参考当地《金华地区工程建材信息》中的铝材，瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、明确客户需求，主动积极，将我司在金华义乌销售点告知零散加工户，避免周边地区对我区域低价窜货趋势。

营销部经理述职篇九

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、锐意进娶敢为人先、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

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，使雁江城区营销部的网建基础工作水平始终保持在全市前列，并得到盛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

文档为doc格式

营销部经理述职篇十

一年的时间很快又过去了，在这个季节温差不大的城市，似乎觉得一年的时间过得更快，让人有点不愿意去相信。

__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；谢接纳我工作的公司，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朋友，感谢那些给我微笑，接纳我和我的产品的合作者，因为是他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐衷于我的工作，更加热爱我的工作。

销售是一个竞争非常大的行业，也是最能锻炼人的行业，刚开始工作的前三个月真的很没有信心，业绩不但没有上升，反而在下滑，我除了每天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售单出来的时候，我傻眼了，我总是不敢在拿到单的第一时间报告主任，因为这不是一张让人高兴的成绩单，拿到单的时候变得心事重重，走在路上，在想着台词，如何给主任打这个电话。结果往往都是想不到任何一个理由可以来保护这张不及格的成绩单，来保证自己不接受批评，往往都是第二天主任打电话过来询问才不得不如实相告，当然免不了批评。那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，每天都照着做。

可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升，那个时候主任说过换人，如果三个月试用期后我达不到公司的要求，要么给我换市场要么走人，我记得当时跟主任讨论这个

问题的时候，鼻子酸酸的，这样的情况下我一般不说话，等主任说完后，我的心平静后，很认真的请求说，希望他能多给我一个月，说真的，面对这个市场，我也是没有信心的，因为前面两个业务员的努力都没有结果，我并不比他们优秀，甚至很多方面还不如他们。但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作，带着有可能被炒鱿鱼的负担，艰难地走过了第三个月，终于在月底成绩单出来的时候，我接到叫我去拿单的电话，忐忑不安地询问的时候，他开玩笑说这个月公司该给我发奖金了，告诉了我数字，我在房间里跳起来了，兴奋冲到脑门，尽管那不是很大的数目，但至少成功地翻了一倍。

这个时候我还是不敢第一时间给主任电话，因为我不知道用哪种方式告诉他，兴奋怕以为我会骄傲，平静怕以为听错了。直到第二天上午到医药公司打流向接到主任的电话他问我，才告诉他，记得当时他说了三个字，还可以。这对于我来讲就是一句表扬，一名鼓励，因为在这之前主任从未表扬过我，所以对于他我很敬畏。

我还是不敢松懈，有了这个鼓励，我更加勤奋于我的工作，接下来的两个月，成绩都有进步。但好景不长，两个月后的九月十月成绩又在大幅度的下降，于是生活又回到了从前，变得紧张起来，但是在11月份又发生了转折，量又返回来了，这又成为一次失败后的自我鼓励，就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，没有市场。

不管明天迎接的是什麼，统统接招，积极应战。