

2023年销售岗位晋升述职报告(精选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。报告帮助人们了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文,仅供参考,希望能够帮助到大家。

销售岗位晋升述职报告篇一

尊敬的公司财务部领导:

我是x有限公司的主管会计,非常感谢您百忙之中阅读我的述职报告。

首先,我非常感谢公司能为我们提供这次锻炼自我、提高素质、升华内涵的机会,同时也向一直以来关心、支持和帮助我的主管领导道一声真诚的感谢:感谢您在工作和生活上对我的无私关爱。现在我将借这个机会,对我自受聘以来的各项工作进行简要的小结和回顾,并向在座的各位领导进行具体的陈述和汇报,请予以评议:

我是在20xx年经招聘进入集团的,并受集团委派到x有限公司担任任会计员一职[]20xx年5月,承蒙公司认可,被提拔为公司主管会计至今。

回顾既紧张而又充实的五年受聘期,我深深感觉到这是我个人工作、学习和生活上收获最大的五年。五年来,我由一名初出茅庐没有任何经验的学生,到逐步担任公司主管会计岗位的重要职责,伴随着集团实力的不断发展壮大,自身能力也实现了真正的锻炼和提高。五年的履职生涯是紧张和忙碌的,但更是快乐和充实的!五年来,我逐渐明白了:作为一名优秀的企业财务人员,必须具备良好的政治素质、具备爱岗

敬业的思想素质、具备系统的文化知识和高超的业务能力。

今年是中国共产党成立90周年，中国共产党走过的90年伟大历程使我倍受鼓舞！而我作为一名入党积极分子，虽然现在我还不是党员，但我从思想上、行动上，时刻都努力与党保持一致，并积极参加党组织对积极分子的各种活动和教育，以党员的标准来严格要求自己。以一个会计人员的职责约束自己，并时时处处反思自己的工作，及时插漏补缺。在实际财务工作中认真贯彻党和国家路线方针政策，并运用科学理论指导自己的实际工作，努力做好公司的财务工作。

财务工作象年轮，一个月工作的结束，意味着下一个月工作的重新开始。我热爱我的工作，虽然繁杂、琐碎，但是作为企业正常运转的命脉，我深深的感到自己岗位的价值，所以我一直努力严格要求自己，每天按时上下班，正确处理好公司与家庭的关系，不因个人原因耽误公司的正常工作；同时我努力做到严格遵守公司的各项规章制度，不搞特殊，不向公司提出不合理的要求；对公司的人员，不管经理还是工人，我都努力与他们搞好团结，不搞无原则的纠纷，不做不利于团结的事，不说不利于团结的话，尽职尽责履行好自己的工作职责。

财务工作是一项专业性较强的工作。我从1999年至20xx在xx职业中专学习会计电算化专业[]20xx年至20xx年考入经济管理干部学院会计电算化专业，并于20xx年至20xx年利用业余时间xx大学会计专业进行函授学习。在工作期间，我积极参加财政局、地税局、国税局、审计局以及公司组织的各种政治理论学习和业务培训，坚持用新观念、新知识武装自己的头脑。

通过十年来不断的学习和锻炼，我在财务会计管理方面逐步掌握了较丰富的知识。这些系统的专业知识，不仅提高了我在财务工作管理中的水平同时，也提高了个人的综合素质。

自从20xx年5月，承蒙公司认可，被提拔为公司主管会计以后，我充分运用所学的知识和积累的经验，努力改进公司财务管理：

1、建立健全公司财务制度。我将财务人员的工作合理划分，在公司的财务方面按规定进行了要求，特别是发票管理方面，严格要求正确填开和索取，减少不必要的麻烦。在财务收支方面，严格执行公司的财经制度。

2、正确核算，按时结算，及时报送税务相关报表。在日常财务工作中，我严格按财务规定正确核算公司的经营情况，按时结算有关帐务，每月末及时将财务报表和纳税申报表报送税务机关，做到不因个人原因耽误报送时间。

3、按时将财务状况汇报于公司。每个月我都会将公司的财务情况给公司经理进行汇报，使经理能及时了解、掌握公司的经营状况，发挥财务在公司经营中的作用，为经理当好参谋和助手作用。

4、认真负责，积极配合税务部门的稽查工作。加强和稽查人员的配合，发挥自己的优势，多与他们沟通，对存在的问题与他们交流，争取他们的宽容，努力使公司的利益得到最大保护。

以上就是我认为一名优秀的企业财务人员必须具备的素质，也正是我时刻在努力奋斗的目标，也是我认为胜任更高级别岗位必须具备的素质！现阶段，集团准备选拔一名财务科长，如果领导认为我能胜任这份工作，那么，我将在不断提高自身素质的同时，再从以下几个方面来开展工作，真正做领导的好帮手、好参谋。

一、建立一套完整的财务会计核算体系。这需要根据公司具体的业态、规模以及核算形式来定。

二、建立一套会计人员岗位职责描述，将每个会计岗位的工作人员应该做什么、怎样做，干到什么程度都给予量化、做好规范。

三、为团体创造一个积极向上、充满活力的环境，在干好工作的同时，努力提高每一个人的综合素质，大家互帮互助，团结协作，力争团队整体升级，因为我深深知道：学无止境！

回顾自己这五年多来的工作，虽然围绕自身职责做了一些工作，自身能力和素质也得到了锻炼和提高，也取得了一定的业绩；但我认为，与公司的要求以及同事们的能力相比，我还存在着一定的差距，尤其是业务能力有待进一步提高！我决心以这次述职评议为契机，虚心接受评议意见，以更加饱满的热情、端正的工作态度，认真钻研业务知识，不断提高自己的业务水平及业务素质，争取来年实现自己工作和生活中的美好理想！

最后我在这里郑重宣誓：为联盛服务，无怨无悔！

特此述职，如有不当之处，请领导批评指正。

述职人：

x年xx月xx日

销售岗位晋升述职报告篇二

尊敬的各位领导、同事们：

时光如梭，岁月如歌！转眼间自己已经参加工作半年有余了，回顾这半年来的工作历程，总结工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短，更好的做好本职工作。

我是20__年6月本科毕业，7月份参加工作！从七月份至今一

直在a项目部担任土建技术员的工作。通过这工程的现场实践工作的锻炼和学习，在项目部领导的关心培养和同事们的热心帮助下，我的工作有了快速的提升，我正向着成为一名合格的土建技术员快步迈进。在此感谢公司对我的信任及同事们的支持，通过团队的共同努力，摸索出了一定的工作经验。

一、工作思想

在这半年的实践工作中，我从过去在学校时的只会纸上谈兵到现在的实际操作思想上有了巨大的转变。施工现场是我们的主战场，工程做得好不好，全在施工现场实现。

工程是一个漫长的过程，投入大量的人力物力进行建设，合理组织施工才能保证施工进度。“安全第一，警钟长鸣”的思想一直贯彻在我的整个工作中！

二、岗位职责

- 1、在主管工程师的领导下开展各项技术工作。
- 2、负责初审施工单位报来的施工组织设计，施工过程中配合监理全面负责有关工程的施工检查验收，直到竣工验收合格交付使用。
- 3、掌握熟悉施工图纸、施工规范和质量检查验收评定标准，负责工程进度，安全消防等文明施工的检查监督。
- 4、及时与现场监理发现不按图纸施工、不按规范施工的行为，若现场纠正无效，配合监理发停工整顿单，并报总工程师。
- 5、对现场安全保障设施、措施及施工中人员、机械设备的安全状况予以监督，并及时提出整改意见。

三、具体工作

我主要和其他的几名技术员负责现场的工程技术管理，根据工程进度合理安排穿插进行放线、验模和钢筋的检验等技术工作！作为技术员要做到对本工程图纸的熟练掌握，在各工种施工前进行各项技术交底，在一些易错的地方除了交底以外还要时时监控！我个人终结的要做到“前、中、后”，本项工作开展前先期提醒班组长工作重点，在展开大规模施工的过程中也要多次监督，施工基本完成后进行验收！要严把质量关，做到不遗漏任何一个问题！

四、经验和教训

在这半年的工作中，我除了做施工日志外还一直做工作笔记，将自己每天的工作进行总结，将一些工作时的心得和经验记录下来作为以后的工作参考！我自己买了很多图集，平时多看图集，做到多看、多问、多听！认真仔细的工作要对自己的岗位职责！在工作中我也犯过很多的错误，有时候工作时分心造成标高和尺寸出现了不应该的偏差，还好大家及时的发现和纠正才没有酿成不可挽回的局面！一次次的经验教训面前我得到了成长，深知这份担子的重量，养成良好的工作习惯是多么的重要！我也逐渐的总结出自己的工作方法，提高了工作效率，降低了出错的几率！在领导和同事的帮助下技术不断的得到了提高！

总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。半年来的从事工程施工工作，在不断的取得进步，自己的专业知识得到了长进和加深，工作能力，包括组织协调能力、管理能力和应变能力都得到了很大的提高，更重要的是获得了宝贵的工作经验的积累。半年来的工作表现也得到了项目部领导和同事们的认可。展望20__年，工作中将会有更多的新的挑战，我一定会竭尽全力更加积极的工作，在今后的的工作中，我将以百倍的热情迎接新的挑战，在学习中进步和成熟起来，为公司的发展贡献自己的力量！

销售岗位晋升述职报告篇三

本人xx□19xx年7月出生□19xx年8月分配于西峡回车杜店小学□20xx年取得河南教育学院大专学历□20xx年1月晋升为小学一级教师。现将任职以来，近六年的工作情况做以总结。

坚决拥护党的领导，主动学习党的方针、政策，并在工作中认真贯彻。忠诚党的教育事业，恪守教师职业道德，以高度的责任心、积极的进取心投入教研工作。本人的思想和行为时刻和党保持高度一致，且能够与时俱进。

1、勤勉教学，教书育人。作为一名教师，我始终把“教书育人、为人师表”作为己任，孜孜追求。从教21年中，一直工作在教育工作的第一线，能够深入钻研教材，认真进行教学研究，坚持系统式、启发性、研究性的教学方法。教学中，坚决贯彻因材施教的原则，始终把学生的“学”和个性体验放在教学的核心位置上。相信每个学生都有各自的兴趣、特长和实际情况，其理解、分析、体验、感悟的能力也不同。追求“差异发展”，使每一个学生都快乐健康成长。

2、深入钻研，大胆创新。任现职以来，我始终把教研放在重要的位置。不断鞭策自己，勤奋学习，把握学科的改革趋势，理解国家基础课程改革的发展方向。积极参加科研活动，注意以他人之长补自己之短；通过这些专题探讨大大地提高了自己的教学水平，收到了良好的教学效果。任现职以来，我积极承担省、市、县级公开课教学，均受到广泛好评。

学校的发展要有先进的教育思想和教育观念，工作中，我始终坚持结合学校实际，以构建常规加特色的教育为宗旨，以努力改善办学条件为基础，以加强师资队伍建设为根本，以深化改革，提高教学质量为重点，形成完善的管理体系。始终坚持依法执教，文化兴校，名师强校的办学思想，以实现学校文化氛围，教育管理科学，办学特色鲜明为发展目标。奉行“德智双全，身心两健”的办学理念，使学校教育教学

工作稳步前进。

几年来，在自己的不懈努力，各级领导的支持和同事们的协助下，工作中取得了一定的成绩。任现职以来，获得优秀教学案例4篇；课件1个；论文9篇；优质课5节；优秀教师1个；先进个人2个；科研成果4个；辅导证2个。其中省级证4个，市级证18个，县级3个，镇级3个。

“不用扬鞭自奋蹄”“衣带渐宽终不悔”。教学是一种良心活，我会做到无愧于学生，无愧于家长，无愧于自己的良心而继续努力。

销售岗位晋升述职报告篇四

又到了年底写总结的时候了，沉下心来，想了想刚刚过去的2018年，感觉时间真的像飞驰的动车，太快了，一不小心一年就又交代了！

2018年初的时候，公司决定从新调整市场布局，把原来的华南区和东南区划归到一起，成立为市场二部，由我来担任二部经理，说实话公司的这个决定让我又喜又忧。2018年初，公司决定我离开华南，调往东南区。当时心里不太满意。广东地区，我在那里呆了5年的时间，从零开始起步，当时为了家，为了生活，为了养家糊口，我拼了命的靠在广东。眼里，心里只有市场，客户，销售，回款。做好做不好关系我一家好几口的生活，怎么敢吊以轻心呢。所以辛苦劳累，都是家常便饭，是不值得一提的事情！能有订单，能抢来客户，累也觉得开心。的压力就是碰到大单，和对手焦灼的过程。最伤心的是客户被竞争对手抢去。

好在有公司的兄弟们，给予了我很大的鼓励，再苦，压力再大，也挺过来了。在那艰苦的岁月里，一路走来到现在。上天不负我们，我们也得到了应该有的回报，那就是公司的业绩一步步在增长，公司一步步在壮大。莱恩，这个曾经被别

人预测不会撑3年的就玩完的公司，也逐渐成为了国内数一数二的知名光电公司!广东的5年尽管很苦，但是时间长了也就有了感情。如今在再次调往华南，自然心里感到一阵喜悦!但是，冷静下来细想，如今的华南已经变了，客户有了增减，物是人非，人走茶凉，两年的时间变化是很大的。想想以前自己亲自冲锋陷阵的次数多，现在更多的是指挥人马打仗，能不能组建一班好人马，能不能指挥好，能不能干出成绩，都是不容乐观的事情，所以喜悦过后，留在心里的更多的是担忧!

华南区，一直给人感觉是比较沉着的地方，市场竞争激烈，什么层次的产品都有市场，只在珠三角地区，就有10多种本地光电品牌，质量不好，价格很低，严重扰乱光电市场，要想占到多数的市场份额，很难!有时候对于经销商来说，质量差的产品恰恰赚钱多，这种现象也给我们带来了更大的难度，我们只有投入更多的人力物力，跑得快，才能得到更多的市场份额，其他的事半功倍的办法基本上没有!说到人员，年初华南区走了几人，由上年的7个人，只剩下3个人，这叫什么事情，这说明我们没有重视市场，没有拿它当回事，市场也不会眷顾我们!此时，匆匆的我上阵了，公司信任我，大家好像有些放心了。但是我心里明白，年初的状况，慢说去夺取市场，就是能守住现在的客户不丢，已经谢天谢地了!按照年初的状况，我们只能压住阵脚，守住阵地，确保老客户不丢，否则不仅是经济损失，更会打击到弟兄们的士气动摇军心，所以我把多半精力集中到这方面的工作，强调手下兵将们，先守好，在考虑进攻，相信大家也认为我这样做是对的!半年下来，老客户算是没有什么动荡，基本很稳定，一直悬着的心算也就放下一多半了。

原因还是利益本身，因为个体的利益来源于自己的那一片区域，而不是从公司整体去套取。所以区域间的配合不多，区域调货依然存在，不愉快的事情依然出现不少，整体合理的资源调配就这样被争争吵吵的方式替代了!我们这方面的智慧显得太少了!2018年最后一个上办公会上，今年市场部的有了

一个新的做法，公司整体增长额作为奖金的发放依据，这真是太好了，这样做的直接好处就是，都能减少不少的脸红脖子粗的开会过程，争来争去，不争心里难受，争也争不来，自己给自己罪受，好在，这种状况结束即将了，理论上能使我们增加2年寿命，智慧菩萨显灵啊！写到这里感觉不太像是述职报告，提到公司得事情比较多，又一想，我也是公司一分子，对公司的看法与我个人的做法息息相关，也就算是侧面的述职报告吧，继续！

2018年是不平凡的一年，这样说倒不是因为销售增长了60%，据了解锻压机床行业，整体增长也有70%多。2018年的不平凡是因为我们公司很多工作做的有声有色。开会，不再扯淡，不再抱怨，不再指责，开的实实在在，过程开心，结果满意，问题也得到解决，从今后不在谈开会而色变！会议中，谈到市场的部分，我们分析每个区的主机配套状况，还有多少潜能和潜在客户，如何快马加鞭。技术部分我们明确了新产品的重要性，以及开发新产品迫切心情，大家一起出谋划策，为了新产品的出炉我们允许调动一切部门和人员。生产，紧张有序进行，没有耽搁市场的要货。新厂房的建设过程，我们也是克服种种困难，争取早一天投入建设，新人如何增加，车辆如何管理，培训，从高层到底层，我们都有了可行的计划！想想这一年，我们真的没扯淡！

2018年，我带领的销售区，也是这样。销售会议，办事流程，新员工的带领，能做到不玩虚的，实实在在。

销售会议是很重要的，每次开会，先解决上月遇到的问题，哪个人哪方面做得不对，我平时看到或发现后，除了当时批评指出改正外，我还把他记在电脑上，到开会当着大家的面再说一下，为的是这样的错误事情，让其他人也能注意。上半年会议的内容多半是强调老客户的走访，稳定老客户。下半年的会议内容多半强调如何按计划做事，如何制定合理的销售计划，计划是做任何事情的都必须的第一步骤，不光制定计划，计划还要合理，怎样都完不成的计划，不要制定，

如果每个月，计划完成都不到50%，说明没有慎重去制定计划，不轻易放弃每一个计划的工作项目，如果长期完不成自己的计划，会对自己的信心带来打击，轻易放弃自己的计划，会使自己工作的韧劲损耗殆尽！我要求我的员工，尊重自己的计划！

计划有了，过程也是很重要的，我制定了个《工作记录表》，其中涉及到的就是工作过程的记录，内容包括：1、销售计划与行动2、来电信息跟踪3、清欠计划与推进4、售后服务流水账5、销售回款流水账。每个人每月都要把工作记录表发给我看，我看这个表的目的有3个：第一监督，如果没有工作，这张表就会一片空白。从表中我能看你哪天在干什么。第二是指导，客户的跟踪是有过程的，在看他们的过程时，我会根据情况，对他们指导，哪个阶段，该怎样做，该找谁，该给点什么建议，等等，毕竟我这几年的经验，还是有值得他们学的地方。第三个目的就是，为了公司客户的安全，换句话说，不论谁的客户，换人之后，我能立马接上，因为整个过程都在我的记录当中，公司大了，业务员的风险以后是必须要考虑的事情！《工作记录表》记录简单，使用方便，对业务员来讲，帮助的意义更大，他们可以连贯的做好不同客户的跟踪工作，避免忘了，错过机会的等现象，避免工作杂乱无章，没计划，没头绪，等不该有的种种状态！

计划和过程决定了工作的全部，做好做差，与这个过程执行的好与差息息相关！然而还有一个方面事情重要性不次于它。那就是士气，带兵打仗要有士气，胜不骄败不馁。单子被人争去了，不要灰心，市场大得很，不在乎一城一池，我是过来人，知道这种滋味，我们的员工同样会遇到这样的事情，要鼓励他们，给他们信心，多大的单子拿下，高兴，拿不下，总结教训，下次再来！开会时经常这样鼓励他们，经常这样，碰到类似的事情员工们心里也有底了，所以这方面也是销售会议的重要内容！

流程其实就是管理，好的流程可以提高工作效率制定。我其

实很崇尚高效简单的工作流程。人不是电脑，我认为流程的逻辑性并不比流程的模糊可行性重要，有的管理办法有时候会把我们框死，因为这些管理办法说白了就是一个数学公式，公式中的abcd各种因素都涉及到了，看似合理，但是得出的结论却是错的，最后一句话错的也要执行！我希望做事能事半功倍，最起码不要事倍功半，这也许是我懒的毛病引起的，但是我懒在当面，不装勤，对大家没有欺骗性。该做的该考虑的，甚至得到的结果，我没有少！碌碌无为，不知所云，不是莱恩所有员工该做的事，更好的流程是做好这些的保障，我在探索，同时也在找机会学学别人，谁的好就拿来为我所用。培训自己，培训员工！

面对正确批评要能够坦然接受，知错能改既是尊重别人更是尊重自己。我愿意继续接受所有人的监督和批评。对于心清如水的人，批评比表扬更珍贵，我努力做到心如明镜。遇到高人要能够虚心学习，别人优点都值得去学的。2018年我也在向周围的老师们偷偷学习了很多东西。也赞美过别人，我喜欢与人友善，喜欢和素质高的人打交道，喜欢虚怀若谷的人，近朱者赤近墨者黑，我这几年自认为有所提高，这与我们8个兄弟多年在一起做事是分不开的！如果我有好的一面，我会用来影响我的部门的人，做好事，做好人！

销售岗位晋升述职报告怎么写篇5

销售岗位晋升述职报告篇五

style="color:#125b86">个人岗位晋升述职报告篇7

尊敬的各位领导、各位同事：

大家下午好！

首先，我对自己能工作在珠江这个充满生机和活力的企业里，感到十分荣幸，其次感谢公司各位领导一直以来对我工作的支持与信任，感谢各位同事对我工作的支持与配合，没有大家我今天也不会站在这次晋升人员群众评议的舞台。

美国著名政治家富兰克林有句名言：“推动你的事业，而不要让你的事业推动你。”今天我本着锻炼学习，为大家服务的宗旨，竞聘人事主任，希望能得到各位领导和同事的支持。首先我谈谈对人力资源管理的认识。

随着市场竞争的加剧，人力资源管理工作在企业战略发展中的作用日益凸显。一个企业能否健康发展，在很大程度上取决于员工素质的高低与否，取决于人力资源管理在企业管理中的受重视程度。人力资源管理通过人力资源规划、招聘录用、培训开发、绩效管理、薪酬福利管理、劳动关系管理几个模块来对公司日常运行进行管理。企业要想在市场竞争中取得优势，就得做好这几个环节。而在这整个环节当中，人力资源部负责人的作用我们不可小觑，他是企业良好工作氛围的创造者，是上级领导与员工沟通的桥梁。成功地做到“人尽其用，事得其人，人事相宜”才是一个合格的人力资源工作者。有人风趣地说，人力资源是“上管天，下管地，中间管大气”，其实hr的职责十分繁杂，既要事事处理体贴，又要处处带头实干——总之，一句话，吃、喝、拉、撒、睡，无所不管，无所不包。

其次我也谈谈我竞选人事主任的优势。

2、多年的工作练就了吃苦耐劳性格作风。要想做好管理工作，必须先做人，再做事。一个不称职的管理者，只是件次品，而一个品质不好的管理者，则是危险品。我有着吃苦耐劳、无私奉献的敬业精神，胸怀坦荡，勤奋务实。处事的原则是“做人要诚实、做事要扎实”。

3、具有积极奋取、努力学习的精神。自从工作以来，我始终

不忘勤学习，善思考，不断给自己充电，2012年取得了hr经理证书，现在也在利用业余时间考取人力资源管理师二级证书，多和业内人事多学交流。

4、具有强烈的进取心与永不服输的精神。一个人如果没有追求，没有进取精神，时刻以追求高标准来鞭策、激励自己，那么，无论在工作上还是在事业上，都不会有大的作为。在这方面，我深有感触，自参加第一份工作起，我就给自己制定了一个目标，那就是：无论做什么工作，干，就要干好，就要做得比别人优秀，我相信自己的能力，经过努力，我一定能成功！

5、我觉得自己具备担此重任的综合素质。自毕业以后已从事过会计、店长助理、行政人事多项工作，不同的工作经历使我积累了丰富的工作经验，尤其是来到珠江以后不仅使我对人事工作有了更深入的认识，更为重要的是使我的综合管理能力有了很大提高，具备了独挡一面的能力。

如果承蒙领导厚爱，我将在领导的带领下做好“三项工作”一是完善并修订人事各项管理制度与工作目标，提高工作水平，提高运行效率，提高服务质量，作好大家的人事保障工作，不拖不等。

1、结合工作勤于思考，从领导的角度思考应该需要什么样的信息、要作出什么样的工作部署；从其他部门的角度思考他们缺少什么样的服务，需要什么样的信息；从员工的角度出发，思考员工目前有哪些实际困难，该如何去帮助解决。

2、做好“上行下达、下情上达”的重要环节。对上级交办的任务、对其他部门的具体要求，能办的一定马上就办；对反映工作的动态性信息要严格按照时间要求及时上报。

3、多到各部门走走，多了解情况，以求及时掌握工作动态，争取工作主动。

二是做好协调工作。首先是内部协调，对内部而言，在日常工作中，协调好上下级关系，遵循把方便留给各部门的原则，使其和谐顺畅；其次是注意强化外部协调，与相关部门建立良好的工作关系，使公司一些工作能够顺利有效的进行。

三是紧密围绕公司的发展，树立人才强企的观念。以提高素质与能力为重点，以重视绩效、强化激励为手段。紧紧抓住培养、吸引和用好人才三个环节，围绕企业人才观加强员工队伍建设。根据公司发展目标要求，编制员工培训规划，建立健全员工培训管理体系。充分发挥培训在人事开发工作的重要作用，逐步推行员工培训制度，把岗位工作要求与培训标准结合起来，变被动培训为主动培训。从制度上引导和约束员工变“要我培训”到“我要培训”，使公司成为全员终身培训、终身学习的学习型企业。抓好管理人员、专业技术人员和一线服务人员三支队伍的培训。以多层次、多方面、多形式培训，全面提高员工的素质与能力。

各位领导，各位同事，面对着大家信任与期待，我看到了希望的所在，同时也意识到压力的所在、责任的所在，但是不管是压力也好，阻力也罢，我很自信，相信自己，也相信人事主任工作将会凝聚大家的力量和智慧，相信“阻力”和“压力”都必将成为我们工作的动力

销售岗位晋升述职报告篇六

从之前的实习四个月到毕业后工作，十个月时间，回顾这十个月来的工作情况，扪心自问，从懵懂无知到对公司、产品和行业的了解，还有对工作职责的认识，对客户了解，在领导和同事的大力帮助和支持下，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨。对客户的基本情况，如结构体系、决策权等等，有了大致的了解。

现将毕业以来从事销售工作中的目标和职责总结如下：

第四、严格遵守公司的各项规章制度，完成领导交办的所有工作；

第五、积极广泛收集市场信息并总结，发掘新的销售机会；

第六、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，

牢记三项要务：客户、公司、自己。

明确了自己的职责，就能很好的衡量工作好坏。自己在从事业务以来，从工作中一点一滴做起，严格按照职责中的要求来执行。

首先，从商务礼仪方面入手，在拜访客户的过程中需注意和具备的基本素质，如电话礼仪，怎么去约见客户，怎么给客户送礼，在客户拒绝时怎么平和的去交流，还有在和客户见面的过程中注意的礼仪和说话方式方法，怎么快速了解客户的基本情况和我们所需要的项目信息等等。

其次，着手公司的产品，只有对产品了解了，才有坚实的后盾去和客户交流，有共同的话题，能很好的切入进去，产生共鸣。对于我司主要是风电变流器和光伏逆变器，对其结构和原理了解情况，当然还包括一些零部件情况，目前很多业主关心器件的选型这块。另外还有就是一些拓扑图，如我司在低压穿越、三相不平衡方面具有一定的优势，那么我们是怎么实现的呢？诸如类似较为深入的问题在后续都要加紧学习。

再次，分析客户信息并适时制定方案，针对该客户如何获得其支持。和领导及同事勤沟通、勤交流，请教遇到的困难，目前存在问题及应对方案，以求提高。

最后，在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过十个月来的实践让我认清楚了作为销售员获得客户的认可和拿下订单至关重要。

工作完成情况：

在执行的过程中，应该明确任务，主动积极，要求保质保量按时完成。积极拜访客户，了解情况客户内部情况，对决策链进行梳理，然后逐一搞定决策人和影响者，目前对于我而言主要的工作集中在决策链的梳理方面，在搞定决策人这块正在开始切入。

针对我工作以来做的工作进行梳理，主要有：

不足和需要改进处：

销售是一种长期循序渐进的工作，青春有短暂的得与失，但我们在乎的是成长，常言道：知错能改，善莫大焉。

在工作中，每前进一步都会发现很多问题，会犯一些错误，会发现自己所欠缺的能力，在诸多方面还存在有不足。因此，要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与交际水平。以下整理了工作期间自己的不足和需要改进的地方：

- 1、在不足方面，从自身原因总结。总体来说自己的自身素质亟待提高，如说话方式方法，目前还不够正式；商务礼仪方面不够注重和细心，包括有一次和领导去某客户处。拜访完，拿喝了的水杯，一次性杯子外面套了一个胶壳，方便喝，结果我直接把杯子全扔垃圾桶了。

总之，通过在实践中不断发现自己的问题，一直在不断的努力改进和进步中。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验，防止以前的错误不在发生。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更专注于如何切入和搞定一个客户。 ，

将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，利用一切可利用的机会，学习产品知识，并提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力。

销售岗位晋升述职报告怎么写篇2

销售岗位晋升述职报告篇七

转眼之间一年又将过去，回顾起来这一年来的工作，在领导和同事们的无私的帮助和悉心的指导下，经过这段时间的学习和实际的操作较好地完成了各项的工作的任务。以下是本人在20____年度个人工作总结报告：

一、工作回顾

(一)不畏艰辛、克服困难，全力做好本职工作

我是20____年____月____日进入公司，这也是我踏入社会工作的第一天。面对这陌生的环境，陌生的工作，当时是觉得无从下手，不知道应该是要从哪里做起，眼里和心里都充满了迷茫，对业务操作是一窍不通，连一些最简单的工作术语都不懂。在公司领导合理安排岗位和同事的帮助下，很快便对工作业务有了一定掌握，较好地熟悉了入库操作、在库管理、出库操作等。

现任马士基系统操作组长和参与三运仓库管理，至今顺利完成马士基仓库100票入仓的系统操作；完成马士基仓库出入库流程图绘制；组织员工进行马士基系统培训；完成核查、修改马士基系统历史遗留尺寸差异；绘制三运仓库平面草图；参与新秀丽审计盘点等。能准确、及时地与客户协调处理异常情况，能较好地处理各种工作细节和服从上级、公司的工作安

排和管理制度。

(二)对本职工作的认识

1、对仓库的认识：熟悉马士基、三运仓库基本情况，包括库房库区、货架、货品摆放等；

4、对职责的认识：明白了团队的重要性；工作合理安排、保障效率的重要性；较好地协调本组人员的工作和保障准确性；对工作能够负责和能够按时顺利完成。

二、几点粗浅体会

(一)高效服务，全力做好客户服务工作

我们的工作本职是服务，服务客户是我们赖以生存的主旋律，只有做好了客户服务，得到了客户的认可。客户才会真正地认同我们。能做到高效服务，对于客户的电话咨询，我都耐心解释并给予解决，客户提到的问题和需要，都能及时解答和解决。

(二)专业学习是做好工作的动力源泉

我们的工作价值是什么?是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到进步。假如我们甘于落后，那么我们的价值将会一降再降，直到自己都不能认可自己。专业的学习，使自己的实际操作得到理论的支持，理论知识得到实际操作的验证，不断地提升不断地进步，才真正是我们的工作价值。点的精通，线的发展，交织成面的扩张，使自己能够覆盖更大的领域，才能在各方面不断地提升自己。

(三)因势而变，顺势而为，全力做好自己

在各种突发情况和紧急中，我迅速转变思路，找准自己的工

作定位，积极和同事讨论改进方法。讨论在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向其他有经验的同事请教，根本点还是做好自己的本职工作。“天下难事，必始于易；天下大事，必先于细”，从简单的事做起从细节入手。在精细化管理时代已经悄然而至的今天，成大业若烹小鲜，做大事必重细节。只有从基层做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，只有当浮躁被扎实所代替，冲动被理智所折服，成功才可能和我们不期而遇。

(四) 认真负责是做好工作的有力保障

你手上的每一份工作，都是为自己而做，在服务别人的时候，你所得到的并不仅仅是工作的报酬，还有技术的锻炼，品质的提升与名誉的提高。生活总是会给每个人回报的，无论是荣誉还是财富，条件是你必须转变自己的思想和认识，努力培养自己尽职尽责的工作精神。自己地不负责任往往导致他人的损失和不满，我们要明白到每月手上所拿到的工资，其实不是公司给的，也不是客户给的，而是我们身边每一位尽心尽责的同事在为你创造的财富。

(五) 心态决定一切

对环境和自我的判断决定我们的行为。我认为所有的工作改变首先来自于思想上的转变。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作都是致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。

三、存在问题及个人工作计划

在过去的工作中，在公司领导和同事的帮助下，经过自己的努力，较快熟悉和顺利完成岗位规定的工作，也使客户对自己有了较高地评价。但仅仅限制于目前工作岗位，对公司其他业务和流程几乎一片空白，公司lms系统也没有较深入地了解和认识，对物流专业知识也有很大的不足。

为了适应新形势、谋划新发展，我决心在今后的工作中，发扬成绩、克服不足、加强学习、努力工作，为新的一年做好营销工作。决心做好以下几方面：

(一) 虚心学习，力争在提高自身专业素质上取得新突破；

通过制定学习计划，做到与时俱进，每天晨会认真学习、总结。当然不仅要学习书上的东西，而且且要学习做人的道理，处世的方法，不断增强服务客户的能力，增强与客户沟通的能力，增强解决客户问题的能力，使自己成为一个综合素质比较好的员工。加强思想认识，做到学以致用。

(二)加强物流管理、供应链管理知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，做到理论实际相结合，不断发现工作的问题，使自己和公司能够共同进步。

(三)确立目标，不折扣行动；

(四)大胆思考，小心求证，力求做得更好；

在____年，我会努力改进，做好____年个人工作计划，争取做出更好成绩。为了进一步做好工作，为我们向行业先进水平迈进打好基础，积极参加部门培训，从目前情况看培训取得了比较良好的效果。这些培训在提高技能的同时，也促进了大家学习的热情。而把培训的技能应用到工作中去时，工作变得不再枯燥。

随着公司不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识需更广，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。

以上是我的年度个人工作总结，请领导监督和指正！

销售岗位晋升述职报告篇八

时间飞逝，光阴荏苒，晃眼我已经在_____工作近一年了。在支行领导的指导和全体同事的帮助下，我从一名职场新人成长为一名合格的银行大堂经理。回顾这一年来的工作，我感慨颇深，特别是对大堂经理的工作有了深刻的认识。

银行的形象不仅体现在广告宣传、环境装修等方面，更直接体现在银行员工对客户的服务上，而大堂经理作为银行第一个接触客户的人，第一个帮助客户解决问题的人，其自身的服务就直接影响了银行在客户心中的形象。因此，大堂经理是银行一张名片，是银行对现场客户的第一印象。作为一名合格的大堂经理，不仅要有良好的个人形象、优质的服务态度、文明的言谈举止，还要有专业的银行业务知识。这些要求也正是我不断努力的方向。

说实话，我刚开始在大堂工作的时候很不适应，觉得大堂经理的工作很累，很繁琐，对银行业务的不熟悉也让我在工作中感到力不从心。但是，慢慢的，通过支行一系列的岗位培训和自己不断的学习，我的心态有了很大的转变，开始适应了大堂经理的工作，并且不断的改善自己的工作方法，改善自己的服务态度，现在的我已经能很好的完成一名大堂经理的工作职责。

作为一名大堂经理，我以为不单要靠自己在实际工作中不断学习，还要靠很多工作以外的努力去完善和弥补自己的不足。为了提高自己的银行业务知识水平，使服务更专业，工作之余，我会向柜台里的同事请教业务知识，学习业务办理流程 and 规定，而这些知识使我在面对客户时能够很好的回答客户的疑问，帮助客户更快的解决问题。

此外，要尽快的成为一名合格的大堂经理，光靠个人在自身工作中的学习也是不够的，因此，在休息之时，我也经常作为客户到工行、建行、招行、渣打银行等银行进行走访，现场观摩其他银行大堂经理的工作，学习他们工作的优点和技巧，并运用到我的实际工作中去，这使我受益匪浅。

在这一年的工作中我取得了很大的进步，但我也清楚的知道，要想成为一名优秀的银行员工，我还有很长的路要走，因此，我对以后的工作也制定了相应的安排，我会不断改进自己的服务态度，丰富自己的银行业务知识，提高自己的心理素质和应对能力，鞭策自己不断进取，成为____银行的一名优秀员工。

工行岗位晋升个人述职报告3

销售岗位晋升述职报告篇九

我是____年毕业就来到深圳加入了货代这个行业，从最开始的跑市场到后来的公司主管(什么都管)，再到现在的fob□一起经历了三家货代公司，三个公司都是一样的新公司，没有代理，没有分公司，没有价格，甚至其中一家还没有营业执照，我之所以选择他们，是觉得小公司比较自由，能学到的东西也比较多。

一、询价

我相信，没有那一家公司能保证说从不找同行拿价格的，就算是船公司都要相互给价格，说议说，同行之间的询价是很重要的，要害点：1，价格好；2，对方公司有信誉；3，这个业务员人品好；4，也是最重要的一点，绝对不能做柜后涨价，在这里我着重说明一下第四点：

教训：即使是传了价格表过来，也一定要再问一次，不能说因为他价格已经盖章就放心，最后被动的还是自己，还有就是假如是什么重柜等有什么附加费用产生的柜，一定要声明再三，不能让对放玩文字游戏让自己吃亏.要是可能的话，的是叫他分开给每一项的价格，然后给个allin价格，还要加一句：除以上费用外，没有任何其他费用产生.

二、了解对方公司情况

记得刚入行的时候，找了一个青岛的客户，跟踪了三个多月，给我走了8个天津走的柜子，当时记得好象客户下单是在2月28日，但是3月份开始就取消个货物的退税，情况属于比较紧急的，于是我在网上发帖子找了一个价格，按照他的建议把货送进天津的的保税区，这样就可以继续给客户争取到退税了，自认为做的很好了，谁知后续问题就来了，因为之前费用没有确认，货进去了任由他们狮子大开口，最麻烦的是后面，我们把8000多美金的运费付给他公司后，整个公司就小时了，提单也不见了，最后经查，这个公司就是一个人的公司.

教训：不要忘记，千万不要忘记合适对方的身份，即使有营业执照也要注意，可以有以下几个方式判断对方公司大小：一，电话号码和传真号码，一般的大公司不可能电话和传真是一个号码；二这个单自始至终是不是只有一个人和你联系，因为一般的公司是有分工的，不可能说一个人来做一条龙，当然也不排除特殊情况，三，营业执照和对方提供的付款公司帐号是否一致，因为要弄个别人公司的营业执照太容易了.四，对方愿不愿意提供更多的联系方式给你，五，用的油箱地址是该油箱还是私人邮箱.

三、下单

当我们认为找到了合适自己的同行来接这个柜的时候，那就到了下单的环节了，可能很多人认为下单其实是个很简单的事情，

随便怎么写下或者口头说一下就ok,其实这样是很危险的.

____年我刚入行的时候专门做美国线和澳洲那边的同行,有点经验的人都知道,这里就有两个点了,一个是美国的oakland,一个是新西兰的auckland,这两个点的读音,中文写法是完全一样的.就因为这样问题来了,一个客户要定去新西兰的柜,我当然的认为是美国的了,因为那段时间美国很暴,结果可想而知,改港!

四、跟踪

可能很多的同行认为,只要货物上了船,那就万事大吉,等着收钱了.其实货物的跟踪是一个很关键的东西,也是最能体现我们所谓的服务的的地方.

销售岗位晋升述职报告怎么写篇3