

2023年部门经理述职报告(精选8篇)

述职报告是一种对工作表现进行总结和概括的正式文件，对于评估个人职业发展非常重要。2. 在写述职报告之前，要充分了解所在部门或公司的工作要求和标准，以便更好地展示自己的工作成果。为了帮助大家更好地写述职报告，这里整理了一些优秀的范文，供大家参考和借鉴。

部门经理述职报告篇一

1. 启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络体系

华中区域市场现有医药流通参与商(商业公司或个体经营者)超过__家，通过深入实际的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了a□b□c分类管理，其中a类主要侧重于大流通批发;b类为二批和临床纯销户;c类为终端开发者。在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近__家;渠道客户掌控力为80%。

我们所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领华中区域这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是竞品企业所看重的。

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，营销中心在营销总监的总体规划下，共有业务人员@人，管理人员@人，后勤人员@人。各人员述职时间、行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

对业务人员，营销中心按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞，体现勤协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是华中区域市场运作的生力军，是能够顺利启动华中区域市场并进行深度分销的人力资源保证。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！

3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结上半年工作的基础上，再加上这两个月来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于行销队伍及业务规划的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，营销中心将出台针对‘人力资源’的《营销中心业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

第三，形成了‘总结问题，提高自己’的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4. 确保了一系列品种在华中区域终端市场上的占有率。

目前，营销中心操作的品种有_个品种，_个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和总部支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、促销、人员重点促销等。通过营销人员尽职尽责的工作，这些品种在地区级市场的普及率达到70--90%之间，在县级市场的普及率达到50--80%，之间确保了产品消耗者能在一般的终端即可购买到我们的产品，杜绝了

因终端无货而影响了产品销售时机的现象，增加了纯销量提升的可能性，为下一步的终端开发夯实了物质和人文基础。

5. 实现了一笔为部门的正常运作提供经费保证的销售额和利润。

自开展工作以来，营销中心通过对本公司产品的市场开拓，相关竞品品种的大流通调拨，共实现了销售额万元；毛利润额万元，为整个营销中心和三个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

营销中心主管领导在建设并掌握营销网络的同时，通过各种途径为行销工作的顺利开展谋取利润，因此，营销中心整体可持续性发展的物质保障是不需担心的。

部门经理述职报告篇二

尊敬的领导：

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：

一、敬业爱岗，视单位为我家

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。

二、加强沟通，维护客户利益

作为一一公司的客户经理，同我每天接触最多的就要算是一一零售客户了，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一一的冲击，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一一公司的销售终端，为公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

三、乐观自信，养成良好的心态

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，我会在在新的一年里以此为新的起点，去开拓更灿烂辉煌的局面。

述职人□_x

20_年x月x日

部门经理述职报告篇三

各位领导、各位同仁：

大家好！

我是南通公司苏南市场经理蒋_。

我到南通公司工作已一年有余，在这一年多的时间中，公司各部门的领导和同事给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了公司的文化理念，顺利展开了自己负责的部门业务。同时更感受到了陈总裁宽容的胸襟和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了销售部人员“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了销售部人员作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。更为我有机会成为销售部的一份子而感到荣幸。在公司各部门领导的悉心关怀和指导下，通过部门各位兄弟的共同努力，取得了一定的进步，现将特水部苏南市场2022年的工作情况向各位述职。

今年本部门销售工作重点：

一是大力开发市场，宣传公司和产品，树立大公司大品牌形象。本部门销售区域广，涉及产品多，今年主销的产品有加州鲈鱼、螃蟹等，也是各大集团公司竞争比较激烈的市场。年初我们一共组织了5场经销商带养殖户参观公司的活动，公

司宏大的规模和先进的设备，新鲜的原料和精细的工艺都给客户留下了良好的印象，为我们开拓市场奠定了基础。在市场上，兄弟们起早贪黑，栉风沐雨，不顾严寒酷暑，下沉到养殖户塘口，建立示范户，做技术服务，定期打样，收集产品效果数据，用微信和抖音平台进行宣传，在市场上刮起了天成之风，让更多客户对我们公司和产品产生了浓厚的兴趣。苏南市场本年度销售任务量为2400吨，最终开发新客户29位，完成销量3450吨，这是整个公司各部门齐心协力的结果，是兄弟们兢兢业业、脚踏实地拼出来的成果。2022年我们的销售目标是4500吨，相信在公司的支持下，我们会再交出一份满意的答卷。

二是产品的价格管理、客户管理、货款管理。由于白热化的市场竞争，每个公司产品质量良莠不齐，价格和政策时有变化，本部门准确及时收集信息，向公司提出意见和建议，确保价格政策等科学合理；掌握市场变化情况，与业务人员一道对客户实行动态管理，作好客户满意度调查、客户评价；公司产品出现波动，及时反映情况，真诚安抚客户，快速处理问题，将公司损失和负面影响降至最低。在货款方面，本部门严格遵守公司财务制度，每个客户都做到货款明确、财务清晰，在崔恒进经理的帮助下，欠款的客户也做到了顺利开展合作、及时归还欠款。到目前回款率95%以上，年前能够达到100%。通过一年多的工作，使我认识到一个市场部门经理应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事换位思考的能力，良好的协调和沟通能力，及时发现和解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，良好的语言表达能力和流畅的文字写作能力，较强的创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。

这一年多来，我们做了一些力所能及的工作，同时也存在一些问题。表现在：

2、由于多种原因，有时对于工作中相关问题的处理，带有负

面情绪，协调难度大。

3、遇事经常换位思考的能力有待进一步加强。

4、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。

2022年，我们将秉承2022年的斗志，招贤纳士，壮大销售队伍，以点带面摸排市场，重拳出击。我们将努力改进工作方法，相信在以后的销售工作中业绩会有质的提升。

述职人□_x

20_年x月x日

部门经理述职报告篇四

本人自20_年5月26日被酒店聘为总经办主任兼人力资源部经理以来，已经六个多月了。按照酒店的工作安排和本职的一些想法，五个月来，本职主要负责做好以下几项工作，现向酒店决策层报告。

一、加强酒店的行政管理。此次主要针对的对象为部门经理/负责人，具体规定如下：

(一) 考勤管理规定：本规定要求部门经理/负责人每天上下班要打卡，除本休日外，休假、请假要履行正常的审批手续。若违反规定，将给予相应处罚。自实施本规定以来，部门经理/负责人上下班比较准时，基本杜绝了迟到、早退或不打上下班卡的现象；休假或请假也均能按正常的手续办理，规范了酒店的管理。

(二) 会议管理规定：按酒店管理的需要，每周一召开行政例会。会上，各部门经理/负责人汇报上周的工作情况，提出本周的工作计划和需要协调的工作。与会人员仪容仪表符合酒店的规范，按照指定的位置就座。自执行本规定以来，共召开行政例会21次，除营销部经理请假2次、采购部经理请假1次外，其他人基本上能按时到场参加会议，如本人有事情不能参加，均能安排部门管理人员参加。没有缺席、迟到/早退、无故旷工等现象。与会人员汇报工作时也比较详尽，会场气氛比较好，酒店的工作安排也能及时贯彻执行。

(三) 总值值班相关规定：本规定将“总值值班时间”、“总值值班职责”、“总值值班记录的记述要求”、“总值值班人员的纪律要求”、“总值房的安排”、“违规处罚”等多项内容重新强调，以激励总值值班人员履行工作职责。自实施以来，值班人员基本上能在岗履行自己的职责，及时处理值班期间发生的突发事件和客人的投诉，没有发生脱岗、不履行职责等现象。值班记录的记述也比较规范。

(四) 工作日志的记述：从6月5日起，各部门经理/负责人每天基本上能记述工作日志，并于次日10:00交总办/人力资源部收集，统一交总经理阅处。据统计，几个月来因工作日志未上交、迟上交或应付式记述等原因而受到处罚的极少数。

(五) 每月工作总结：自6月份以来，各部门经理/负责人基本上能在每月5日前提交上月工作报告，内容也比较详尽，包括：总结上月工作完成情况、未完成工作情况及亟待解决的问题、下月的工作计划、对本部门、酒店工作的意见或建议、本部门的人事动态。

二、加强员工宿舍的管理

为改变酒店员工宿舍脏、乱、差的现状，为员工创造一个清洁、有序、舒适的居住和娱乐环境。本职在其他管理人员的帮助下，着手加强员工宿舍的管理：

(一)加强组织管理：强化员工宿舍的组织管理。一是明确后勤主管管理员的工作职责，激发后勤主管的工作积极性，发挥后勤主管的重要作用；二是要求宿管员认真履行工作职责，对宿管员的履职情况进行评定，实施奖罚制度；三是评定员工宿舍长，将日常的管理工作交给宿舍长完成，形成“人事部经理——后勤主管——宿管员——宿舍长”四级管理的网络。

(二)加强宿舍水电管理：根据季节和级别的不同，对酒店员工用水用电进行规定，节余水电进行奖励、浪费水电进行处罚。自实施本规定以来，员工宿舍用水、用电量减少很多。在每周检查宿舍卫生时，对员工使用的大功率电器进行收获，并对使用人进行处罚，杜绝大功率电器在宿舍的使用，降低了不安全的隐患。

(三)实施宿舍卫生规范和检查、奖惩办法：根据我酒店员工宿舍的具体情况，制定“宿舍卫生规范”，规定每周检查一次宿舍卫生。对卫生比较差的宿舍实行“反馈——由部门负责人督导——通报批评——罚款”的程序进行逐步的改善。经过几个月来的不断努力，宿舍卫生比以前大有改善，秩序良好。

(四)规范访客登记：规定员工亲友探视时间，且必须履行登记手续。对拒不填写《登记表》者，宿管员可禁止其进入员工宿舍。未经许可的外来人员一律不准进入宿舍楼。来访人员不得擅自进入非探访员工宿舍。到了规定的探访结束时间，宿管员必须催促来访者尽快离开。几个月来，宿管员认真执行这一规定，没有因为来访员工亲友而出现意外的情况。

(五)规范qq室、电视房的管理□qq室、电视房刚开放时，卫生与秩序都比较乱，且常有外人进来打牌、看电视。经过大家不懈努力，现qq室、电视房的卫生和秩序都比较好，杜绝了外人在里面消遣、娱乐，为员工创造了一个良好、安全的休闲环境。

三、开展三次基层员工的培训工作

20_年7月份、9月份、11月份，人事部安排三期培训工作，参加培训的人员为各部门的基层员工，总共培训了150多人次。培训内容主要有：酒店基本知识、员工的仪容仪表规范、电话礼仪和微笑服务、员工的酒店意识、酒店消防安全知识、国内外风土人情、泉州旅游知识等。经过培训，员工对酒店的工作有所了解，仪容仪表、处理酒店事务更加规范，酒店的意识有所提高。

在人力资源部的督导下，各部门开展了岗位技能培训20_人次，现基层员工的实际操作能力有所提高，客人的投诉大为减少。员工中掀起了一股学技能、比技能的热潮，既使员工的操作技能逐步提升，又营造了一个积极向上的团队。

部门经理述职报告篇五

尊敬的酒店领导：

从我到_酒店工作以来，是_酒店培养了我，我和_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_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_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和个人述职如下：

1、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。

2、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。

3、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，逐步并行完善提高，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20_年并行以下的工作部署：

1、全面了解掌握我酒店的市场态势，对本酒店及周边并行一系列的调查，了解酒店的经营状况，锁定目标客户，便于对酒店的经营管理提供参考，也为我部更好的开展工作提供了详细的的第一手资料。

2、并行客户的友好拜访，结合目前客户来酒店的消费情况，并行调查，分析客户的消费档次，建立abc客户，要做到全程跟踪服务，注意服务形象和仪表，热情周到，并行特殊和针对性的服务，限度的满足客户的要求。

对以前经常来，现在很少了的客户加强联络，并行回访，建立与客户之间的良好关系，网而与客户成为朋友，达到使其消费的目的。

通过各种方式争取团队和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关

部门及总经办。

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。

20_年，营销部将在酒店领导的正确领导和我们的努力工作下，逐步解决上年存在的一些问题。根据顾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，相互配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造效益，开拓创新，团结拼搏，努力完成全年销售任务。创造营销部的新形象、新境界!迎来我们_酒店真正的春天!

最后祝愿各位家人在新的一年里工作顺利，心想事成!

述职人□_x

20_年x月x日

部门经理述职报告篇六

项目部各位领导、各位同行：

我代表_×项目经理部作_×在_×工程上的质量管理工作述职报告，一家之言。衷心希望能学习兄弟单位在工程质量管理方面的经验和做法。

×太钢项目部承担的工程项目是×总包的，_×工程。工程实际开工日期是8月22日。

×项目部建立了×工程项目质量的管理体系，由项目总工程师具体负责项目质量工作。在_×的工程上我们的做法是：

1、首先理顺质量管理的思路，有目标、有依据、统一认识，才能切实有效地开展工作：

1)、正确认识_×打造无以伦比的精品工程的质量目标。

2)、项目质量管理的依据是工程承包合同、设计文件、施工图纸、国家及政府有关部门颁布的有关质量管理的法律、法规性文件(《建筑法》、《建设工程质量管理条例》)、_×质量管理体系文件和有关质量检验与控制的专门技术法规性依据。

3)、原文下发_×项目部制定的各项质量管理规定，并遵照执行。

2、明确质量管理的方法

1)、以质量体系的有效运行，确保工作和实体质量。要求各专业施工单位在工程开工前必须做好以下各项工作：建立专业单位的质量管理体系，并明确相关的责任人员的工作职责；划分分部分项工程，编制单项施工技术方案(或分部工程施工方案)；配备齐全承担工程项目所涉及到的各类施工规范、标准、法规等。

2)、各专业施工单位在工程施工过程中必须坚持：

分解项目工序，坚持工序作业指导书指导施工；各工序未交底清楚，作业层未理解不施工；坚持“三检制”，真实、及时的填写质检记录，施工过程中每道工序都要坚持自检、专检和交接检并向监理或业主报验合格后方能转入下道工序；坚持计量器具、检测设备在检定的有效周期内使用；坚持施工日志制度；坚持周计划制度；以书面形式反映各类关键、特殊的技术问题。

3)、以人的工作质量确保工序质量，以工序质量确保工程质

量;从订货、采购、检查、验收、取样、试验等方面全面控制投入产品的质量;全面控制施工过程,重点控制工序质量;坚持质量标准,严格检查,一切用数据说话,严把分项工程质量检验评定或施工质量验收关;严防系统性因素(如使用不合格材料、违反操作规程、施工机械设备突出性故障等)的质量变异。

部门经理述职报告篇七

自己201x年销售工作,在公司经营工作领导魏总的带领和帮助下,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,截止2022年12月24日,2022年完成销售额1300000元,起额完成全年销售任务的60%,货款回笼率为80%,销售单价比去年下降了10%,销售额和货款回笼率比去年同期下降了12%和16%。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下:

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:

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;
- 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，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。今年由于举办奥运会四个月限产的影响，加之自己对市场的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，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的地，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。

例如：1、今年九月份，河南省润封基防腐防水有限公司在北京安定镇垃圾处理厂污水池需要881-h11防腐涂料，当时奥运会禁运刚刚结束，生产线还在石家庄没回迁，由于工期急对方要料急迫，自己在九月初就及时和生产线及时沟通，这样既节约了时间，又使生产线安排了进货，在生产线努力配合下，很及时给客户供了货，受到了客户的好评。

2、今年八月下旬，自己得知金九鼎公司急需环氧富锌涂料，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄去有关资料，自己深知，这是个有潜力的大客户，多次前去和客户进行沟通，虽然因为限产公司不能供货耽误了良机，但是通过和客户的交往，为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

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。比如：有客户投诉901涂料白色差别太大，自己及时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的承诺。

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、 涂料产品市场分析

涂料产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就涂料销售的市场分析如下：

(一)、市场需求分析

涂料应用虽然市场潜力巨大，但北京区域多数涂料厂竞争已到白热化地步，再加之奥运会过后会有段因奥运抢建项目在新一年形成空白，再加上有些涂料销售已直接威胁到我们已占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势，销售任务的加30%，销售经理的日子并不好过；可是我们也要看到今年取得三合一认证，为明年

打拼多了份保障，如果上三版市场，资金得到充分的支持，还是有希望取得好销售业绩的，关键是公司给销售经理更大更有力的支持和鼓舞。

(二)、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对涂料市场的了解，涂料生产厂家有二类：一类进口和合资品牌如杜邦、上海开林、上海国际、海虹等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售；另一类是和我公司生产产品相等，此类企业销售价格较低，如大连振邗氟碳漆销售价格仅为60元/公斤、此类企业基本占领了代销领域。沈阳一家企业已经挤入北京水利工程供货，石家庄金鱼牌饮用水涂料也在挤占我公司901的市场份额，北京通县紫禁城牌涂料日趋强大，很多钢构厂都用他们的涂料，尤其是环氧复锌涂料。

六、201x年销售经理工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他销售经理和同行学习。201x年自己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：

(一)、依据2022年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在钢构厂供货渠道上，一是主要做好原有的钢构厂供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的如：绿创环保、华龙实业、华企光科贸等做为重点；二是发展好新的大客户比如金九鼎钢构、河北荣盛集团等，三是在某些区域采用代理的形式，让利给代理商以展开销售工作，比如上海某贸易公司。

(二)201x年首先要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。

(三)□1x年自己计划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。

(四)、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。

(五)、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。

(六)、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。

七、对销售管理办法的几点建议

(一)□1x年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

(二)□1x年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)□1x年应在情况允许的前提下对销售经理松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，销售经理每周到公司1-2天办理事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到公司，以便让销售经理有充足的时间进行销售策划。

(四)考虑销售经理实际情况合理让销售经理负担运费，小包装费，资金占用费，减免补偿因公司产品质量等原因销售经理产生的费用和损失。

(五)、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，2022年领导应认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

部门经理述职报告篇八

尊敬的领导：

一年来，作为销售部经理，负责分管本部门的营销工作。在公司总部的正确指导下，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，扎实工作，不仅仅圆满完成了公司下达的各项工作、经济指标，并且在营销管理、仓储管理等方面也取得了突破性的成效。在工作过程中不仅仅积累了丰富的营销经验，并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职责心。

热爱本职工作，尊重和团结事业部领导班子成员，积极配合，主动完成领导交待的各项工作任务。作为事业部营销负责人，能够深深感受到肩负的职责，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。关心团体，团结同事，重视团队合作精神，有较强的团体荣誉感。

二、销售管理出成效。

把x作为x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。x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。随着客户群的稳定。x品牌的知名度的提高，经销公司控制着很多的客户群，制约了销售量进一步提高。近年来不断经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，不仅仅提高了产能，销量也迅速得到了消化，到达了公司高产、降耗、增效的预期目标。

大幅减少低x的接单量，为高产、高销，降低成本供给基础重要条件。并把出口x作为重要产品进行研发，解决了困扰成品质量黑点问题。近年来，由于供大于求矛盾突出，x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，会产生很多的呆、坏帐。近己年，经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。

在瞬息变换的市场环境下，根据市场情景，及时调整价格策略、产品策略、地域策略等，巩固并发展了市场客户，控制了市场风险，异常是高瓦纸机投产后，利用客户的类同性，成功复制了x的营销模式，顺应了客户运行惯性。经过系统培训和实际工作的历练，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。片区经理制和其它激励机制再次调动营销员的进取性、释放营销员的聪明才智、增强营销员的职责感和成就感，为实现事业部的目标利润和拓展产品的市场空间打下基础。

三、工作重点及难点。

确实做好人员培训、销售组织、仓储管理等工作。高产、高销、低耗。制定完备的销售方案，继续扩大市场x产品在国内市场的推广。做好销售管理系统，提高工作效率，方便快捷为客户报务。做好国内x等系统材料的采购工作。

在这一年里，有我的辛勤劳动的汗水，有应对艰难市场拓展的无奈，有过业绩迅速提高时的自豪，回顾过去，展望未来，我们是一个团结的团体，具有团队精神的团体，一到能够打硬战的队伍，在新的一年里，我们将有更强的职责心和使命感，全身心投入到自我的岗位中。我想，只要我们坚持进取的工作热情，热爱自我的事业，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。

此致

敬礼！

述职人□_x

20_年x月x日