

# 最新啤酒销售年度工作总结(实用5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 啤酒销售年度工作总结篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！20\_\_\_\_年对我来说是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我懊丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，由于是他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加酷爱我的工作。一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开辟市场，较好地完成了销售目标。根据公司管理职员考核办法的通知精神，依照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职以下：

1、苏北市场全年任务完成情况。20\_\_\_\_年，我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售\_\_\_\_万元，完玉成年指标1\_\_\_\_%，比往年同期增加了\_\_\_\_万元长率为\_\_\_\_%。与往年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，2015年新客户销售额有看，有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。在原本的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场进手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每一个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不歹意串货，逐一解决售后服务等各项题目，终

究让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空缺市场。连、徐、宿地区三个地区2013年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空缺县市过量，能正常销售的太少。20\_\_\_\_年年初我对空缺区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了具体的市场开发方案，寻觅适合目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比2013年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，乃至一些品种出现断货。假如发货及时的话，今年销量还能进步一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每个月最少一次与本区域重点客户一起分析市场销售进程中存在的题目，对这些题目及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨进步市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。一年下来，固然苏北市场销售工作不管是在销量还是在销售管理方面都获得了突破性的进展，但仍存在一些题目：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的剧烈竞争反映不够迅速，使我们失往一部份市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较往年相比个别区域出现串货情况。固然今年我们对串货题目组织讨论过，但工作还没有做到位，串货题目继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售职员在信息搜集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助避免串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务职员的业务能力还需更快更好的进步。

3、苏北市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随便销售现象比较严重。结合20\_\_\_\_年销售工作取得的成绩及存在的题目，并根据生活用纸2015年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来展开2015的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，应用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监视广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况搜集、调查，2015年消灭江苏省空缺县市。

3、做好业务职员培训、交换工作，进一步完善销售管理工作。2015年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售职员的引进及整合，对新进的职员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加进到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。在平常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极其其他同事的工作创造良好的氛围和环境，相互尊重、相互配合。同时，勇于展开批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并催促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承当责任。2015年我仍会和所有销售职员一道努力

拼搏，力争2015年公司生活用纸销量增长\_\_\_\_%，为实现公司生活用纸销售总额为\_\_\_\_亿元的目标而奋斗。

啤酒销售经理的述职报告4

## 啤酒销售年度工作总结篇二

自二月份加入公司以来，我在领导的正确指导和支持下，深入贯彻落实公司的各项规章制度，以市场为向导，以扩大啤酒销售为目标，以管理为手段，自我加压，在自己分管的区域内认真履行职责，较好地完成今年的各项任务指标，取得了一定的成绩。下面，我就今年的主要工作情况汇报如下，请大家评议：

由于我进入公司的时间不长，各方面的经验还不足，有待进一步加强。因此，我始终把加强思想政治和业务学习放在自身建设的首位。无论平时工作多忙，都会挤出时间来努力学习，储备新知识，以此增强个人的工作能力和决策水平。我重点是学习销售知识，做到学深学透，掌握在脑海中，运用到实际工作中，为自己做好销售管理工作打下坚实的基础。在加强理论学习的同时，注重更新知识结构，重点加强对啤酒行业的了解和相关的销售环节的熟悉，努力做到在工作中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，全面提升自己的整体综合素质。

一年来，本人以高度的责任心对工作负责，注重细节，不断学习一年以来各种新的业务知识，做好销售管理工作，协助公司工作目标的完成。

### (一)分析市场，认清形势

目前，我分管区域的啤酒销售工作。首先，为了弄清区域啤

酒市场的实际消费情况，我通过市场调研、实地查看等手段，摸清了目前的情况。针对啤酒市场竞争激烈的情况，我们通过提高服务质量，加大宣传力度，加强内部管理的一系列措施来拓宽自己啤酒的市场占有率。

## (二)做好服务工作，奉献自己力量

要做好啤酒销售工作，首先做好服务工作是关键。我把自己看作是销售战线的普通一员，开动脑筋，想方设法，团结自己的团队搞好服务，打好与分销商的关系，做好大型餐饮店的开发工作，一心一意搞好销售工作，全面提升销售工作质量，以此扩大销售业务，为加快公司发展贡献力量。

## (三)抓好销售队伍建设，全力做好管理工作

作为销售经理，我就要切实担负起管好销售员的责任。工作中，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与建议，改进或转变销售方式。其次，我以身作则，率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，通过一系列奖励措施，充分调动每个销售员的工作积极性，提高销售员的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

## (四)今年取得的成绩

为了完成公司下达的全年销售目标，我经常跑遍区域，与销售员一起，共同谋划，找对策。经过我们辛勤地努力，到目前为止，我们完成了销售啤酒瓶，共计万元，占全年目标任务的x%□

一年来，我们虽然取得了一定的成绩，但也从中发现了问题，找到自身的不足：

一是由于销售经理的工作量大，加之我的经验不足，对工作流程的熟练程度还有待加强。

二是掌握市场动态不够全面，造成锁定目标客户不明确。

三是营销模式缺乏亮点，缺乏创新。

针对上述问题，在以后的工作中，我会通过下面的措施努力改进：

目前，我们还是主要以上门推销为主，导致一些客户对我们啤酒了解不多，购买时存在顾虑。今后，我们可以加强与分销商的合作，多与他们搞些啤酒促销，有奖活动等。另外，在资金允许的范围内，通过张贴海报，利用电视、网络、报纸等媒介加以宣传，提高我们产品的知名度。

今后，我一定要进一步改进自己的工作作风。让大家觉得我是他们中的一员，而不是领导，产生生疏感、距离感。这样，有利于我与整个销售团队的合作。

平时工作中注意向有经验的同事请教，结合自身认识，处理好难题。另外，加强熟悉整个销售环节的各个流程，多与分销商、销售人员交流，了解市场动态。多与本地大型餐饮场所进行沟通，实地考察，加快自身啤酒的推销速度。

以上就是我近一年来对自身工作的认识，虽然还存在不足，但我会在今后的工作中，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把销售工作提高到一个新的水平，再创佳绩，为公司又快又好发展，做出我应有的贡献。

## **啤酒销售年度工作总结篇三**

20\_\_年我们将以更加饱满的精神去面对，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。

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，考虑并补充建议从义乌提货，避免押款事宜，使该区域小加工户逐步成长。

### 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：有客户投诉仿木纹掉漆现象时反馈给技术部，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，对公司生产的铝材产品用途、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、 铝型材市场分析

铝材产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就铝材销售的市场分析如下：

#### (一)、市场需求分析

铝材应用虽然市场潜力巨大，但金华区域多数铝型材厂竞争已到白热化地步，再加之房地产开发过多会因新房改政策在新一年形成空白，再加上有些铝材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。

## (二)、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对铝材市场的了解，铝材生产厂家有二类：一类广东品牌如兴发、坚美、伟昌、凤铝等，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；另一类是湖北、安徽、江西相等，此类企业销售价格较低，如信元每平方竟130多元，此类企业基本占领了代销领域。

## 六、 20\_\_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，20\_\_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09年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在工程供货渠道上，一是主要做好原有的经销商供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的做为重点。

(二)、20\_\_年首先要积极同幕墙及装饰公司采取合作方式，大力推广我司产品，收集有效信息及时向领导汇报，取得公司的支持。

(三)、20\_\_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。

## 七、 对销售管理办法的几点建议

(一)、20\_\_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)、20\_\_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开模工作。

(三)、20\_\_年应在情况允许的前提下对出差时间加以延长，避免前期工作刚进展，后期联系断链的情况。

(四)、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，20\_\_年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。

述职人：\_\_\_

\_\_\_年\_\_月\_\_日

啤酒销售经理的述职报告5

## 啤酒销售年度工作总结篇四

今年以来，我负责\_\_啤酒销售工作。一年中，我认真履行职责，切实做好销售工作，取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作述职如下：

### 一、开展了“零风险”服务

自\_\_啤酒承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过\_\_啤酒零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶啤酒，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了\_\_啤零缺陷的品质。我通过专业化

的服务，及时帮助\_\_加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，\_\_啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了\_\_元。

## 二、拓宽了市场

在年初以前，\_\_市场上\_\_啤酒占市场达90%以上。而\_\_啤酒较我们的啤酒落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使\_\_地老百姓对\_\_啤酒家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

## 三、\_\_\_\_\_

总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传资金欠缺。不过，随着销售业绩的大好，在明年\_\_\_\_啤酒的销售中，我们会做得更好。

## 啤酒销售年度工作总结篇五

近一个时期以来，营销中心在公司的指导下，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。现将\_月来，营销中心阶段

工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销中心下一步工作的开展提几点看法。

一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展的。

## 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x人，管理人员x人，后勤人员x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。

其次，营销中心将出台针对“市场资源”的《营销中心业务管理办法》，该办法在对营销中心进行定位的基础上，进一步对商务、订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准，做到了“事事有标准，事事有保障。”

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\_品种，\_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公司的产品，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。

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

## 1. 无透明的过程

虽然营销中心已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，没有形成按时汇报的机制和习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，营销中心不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果大打折扣。

## 2. 无互动的沟通

营销中心是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。营销中心需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

### 3. 无开放的心态

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

述职人□xx

xx年xx月xx日