

最新述职报告销售 销售人员述职报告 (优秀7篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

述职报告销售篇一

经过一年的努力，并在市场部的和各位经理的大力支持配合下，取得了长足的进步。这里我代表公司安徽区销售向战斗在销售第一线的业务人员、各位经理、各位老总表示衷心的感谢以及最真挚的问候：你们辛苦了！同时也向给予我们销售系统大力支持配合的市场部，财务，前台等表示衷心的感谢。

回顾20xx年，我们致力于安徽客户关系上挖潜增效，积极创建以效益为中心vip客户，期间，我们取得的成就就是销售系统从内到外的利益感、责任感增强了。但是，在安徽医改大环境和政策的影响下，没能得到很好的汇报，能够说，过的很艰难这个年。

xxdr1台，xxct一台□ttldr一台。完全没有达到预期，整个fy市vip客户中大设备基本没发生。市场可谓惨淡至极。

1、会议接待情况：安徽区共接待客户7批；尤其是2次全国大型会议，为此克服了很多其他工作接触不到的，难以想象的困难，在各种压力下，较好的完成了本职工作，为客户关系的发展，作出了重要铺垫。

2、人事关系问题上，为公司招来2批次8人，公司最终留下6人。虽然暂时没有产出，但是从他们身上，明显看到了十足的进步，尤其是责任心的提升，相信13年的时候，他们会用

实际行动为公司创造利益证明自己。

1、因上半年费用的较差约束性，盲目性比较大，导致给效益及公司的利益带来了负面影响。经过几次z总、h总、会计的提点，我在费用支出上严格要求自己，提升了费用支出的合理性和科学性，经过下半年的运行起到了较好的效果。但是因为我对大局观把握整体的水平还不高，费用控制问题还达不到我预想的目的。比如，如何解决因如何把握客户的喜好，针对性选择的性价比的礼品，因我每次准备都比较仓促，没能充分去思考，导致很多不必要的浪费。明年，我会好好准备一下，一定要严格把控支出这个块，做到利益化！

2、我非常想借机检讨并且引以为例，希望广大新员工们能够通过我的例子，以后不要走弯路，就是在我公司提供的任何书面性文件，必须要严格的审核，尤其是合同上，哪怕是一个字一个字的看，也要确定他的准确性。因为，尤其是数字上，一个小数点的错误。公司会承担巨大的额外费用，一个选配软件的添加，医院没照顾到的人都会和我们斤斤计较，公司也会承担额外的巨大支出。我总结过，需要认真看是第一步，第二步，不明白的不懂得，第一时间问，第一时间解决，标记，决不能将错误带出公司。

我分析造成这种情况的原因有以下几条：

a□大环境的影响，安徽医改，明文规定禁止采购任何大型医疗设备。没办法控制，导致很多订单流产，未能按计划实行。

b□对于vip客户，竞争日趋激烈，一批做药企业进入；因为其常年和医院的合作关系，经营成本低，相对来说，在汇报和效果是高的，这对我公司销售水平较高的影响是不容忽视的。

c□社会关系不足以吸引客户。大家都很清楚，社会关系强，就有产品强、企业强、无疑能够在竞争过程中占据有利地位。因为社会关系的不足，无疑会增大销售费用，尤其对于飞利

浦，东芝这种每一单都像偷鸡摸狗却能牢牢控制住医院的竞争对手。

d□在项目投入上缺乏计划性。我对项目的投入上，缺少前期必要的分析判断以及过程中各个环节的把握，往往进展到项目后期，发觉很多的问题，如不照错误去执行，则前功尽弃，造成这样一种骑虎难下的局面。而有些真正需要投入的项目反而缺乏资金和精力的投入。对于业务费用支出的'把握上，我没能做到非常准确，但是至少需要经过较全面的考虑，再作出决定。

1、主管与下属缺乏沟通，公司决策意图难以为广大员工充分理解，员工对公司的困难，办事处的困难估计不足，造成管理错位。

2、对失败项目未做深入总结，一个业务员犯了错误，在另一个业务员身上重复犯错误。体现不出公司的团队作用。

3、对竞争对手的分析不多，局限于个别项目，个别业务员的反映。很少有集体研究对手策略和对手产品的机会。

3、业务员单兵作战。对于一个区域的业务开发过度依赖于一个业务员的水平。也就是说一个业务员的业务水平就是一个区域的市场开发水平。在公司新同事比较多的现状下，形成不了市场开发的强势局面。

4、学习意识薄弱，未能形成良好的学习气氛，技术水平代表了不了公司的专业和技术水平。

5、业务人员流失，招聘工作困难大，影响了公司的区域和业绩稳定性。

6、对于大项目的操作经验不足，公司整体的资源没有充分发挥出来。

我今天把这些困扰团队和个人销售工作的问题提出来，是不好看。经过了这些年来，我们在经历了切肤之痛后，必须以踏踏实实做事的办法寻求我们未来的发展道路。

明年即20xx年公司销售业绩指标如下。明年指标1000万，明年保底指标800万。

指标是提出来了，大家会觉得高，但这是市场形式所迫。市场竞争的惨烈已经把我们逼到这个步，要达到去年前年的利润点，唯有走重点专攻的路子上来，必须充分发挥品牌与销售队伍的优势，以订单总量的提升，市场份额的扩大来维持或提升公司销售系统的利润水平。为此，明年我的的中心任务当是：专攻订单vip客户3~5家，分销意识和寻找工作必须增强。

过去我们的公司好比一架马车，各种资源好比拉车的马，马车上的重量并不太重，但拉车的马却为眼前的一点点利益，朝各个方向拉。结果车子只能缓缓地朝一个方向走走，又朝一个方向走走，走半天，可没前进多少。今天，我们面临如此激烈的竞争环境，要做的事无疑是明确马车的方向，将每匹马朝一个方向赶，同时合理的加载加量，让马车轻快地跑起来。

通过对20xx年订单的分析，我们直销占据公司销售额的90%。这意味着公司特色型还达不到足以吸引每一家顾客的效果，这里我们暂且不去分析，是价位原因呢？质量原因呢？还是销售方式产生的原因？但是至少我们能够看出ge品牌效应，以及强大的销售力量、这两者发挥出的作用应是最主要的。如何更有效的发挥销售网络的力量和提升ge品牌效应，是我们明年业绩总量更上一个台阶，顺利完成销售计划的关键。规模化销售并不是单方面的通过简单的人数增加或区域增加达到的，而是通过有机的把握市场、品牌、人员和数量、质量捏合在一起，形成销售强势达到的。

要达到这个效果，首先我们必须解决前面提到的业务员单兵作战的问题。业务员单兵作战，对我们二级市场的开发影响很大。业务员单兵作战就等于组织涣散，其结果是不同水平之间的业务员缺乏配合，不能充分利用各有所长的业务员的水平。不同市场间业务员缺乏协调配合，使市场被人为的分割，难以形成统一的大市场。同时，也极有可能因为利益方面的原因，导致相临市场间的磨擦，当市场一旦被牢牢打上业务员个人印讫时，它的潜力将会以业务员水平为限。

单兵作战的另一危害是突出业务员个人作用，淡化业务员群体作用。个人的力量总是有限的，如果我们不能够将业务员组织起来作为一个群体发生作用，那就意味着在业务工作中缺乏爆发力，形成不了销售强势，对我们能否长期占领市场影响很大。所以在明年的市场分解，我们希望是有机的分解，充分考虑到不同市场的互相配合以及业务员之间的互相配合，尤其对于二级市场的开发，市场部和各经理必须起到有效的组织、协调作用，让团队高速有效的运营起来，充分发挥“1+12”的作用。

明年的工作任务是艰巨的，要做的事情非常多，要完成销售计划不是靠抓一个销售系统就能做好的。前面我们讲到以“多匹马往一个方向使劲”的设想，就是希望公司的决策层，决心一下，旗帜往这个插，各个部门、各路兵马不再左顾右盼、瞻前顾后，而是齐心向前，前仆后继，不完成任务决不罢休。要做到这个切凭什么？凭的是我们这支队伍！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

述职报告销售篇二

尊敬的领导同志们：

20xx年9月，我从xxx汽车销售服务有限公司调到xxxx担任管理部经理。在公司领导的关心支持和同志们的协助下，管理部完成了领导交给的各项工作和任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了很多工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我给大家简单汇报一下我的工作。

作为管理部门的管理者，要想做好本职工作，首先要与集团、公司保持高度的思想一致。我始终认为，只有认真执行集团公司的文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，克服一切困难，做好管理工作。为此，我认真学习了集团文件精神，并在实际工作中不断实践，实事求是，公正公开。在工作中，我坚决执行集团和公司领导的指示和规定。从不放松学习，时刻跟上公司的发展。

作为管理干部，能尽职尽责，认真履行职责，积极协调与集团公司及各部门的关系，做好后勤工作，配合各部门做好工作。去年刚入职时，为了熟悉业务，经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握管理部门的工作方法，认真执行集团的要求，实行开放式、人本化管理。在工作中，我积极向领导反映员工的意见和建议，切实维护员工权益，积极为员工生活创造条件，改善员工伙食，安装太阳能热水器等。，并将公司对员工的关心传递到每一个员工的心中。

在公司领导的带领下，我带领本部门的同志，完成了领导交给的各项工作和任务。未发生重大安全事故。开业之初，我们根据集团文件和公司实际情况，制定和完善了一些公司制度，包括厨房、宿舍、保安、考勤、电脑、惩罚等。在公司领导的领导下，积极拓展对外关系，认真做好接待工作。积极向公司领导提出自己的建议，争取有发展的新思路，工作的新举措。春节过后，新建了一个车棚，方便员工停车。4月份开始建设蔬菜大棚，现在已经开始种植，即将为集团和职工食堂提供绿色无公害蔬菜。

我知道一个人的力量是微不足道的。如果你想在工作中取得

成功，你必须依靠所有同志形成合力，从而开创工作的新局面。在工作中，我尽量支持其他部门的工作，为其他同志的工作创造良好的氛围和环境。互相尊重，互相合作。同时，勇于开展批评和自我批评，及时指出其他同志的缺点和错误，督促他们改正。我也能主动为自己在工作中的错误承担责任，并努力改正。我们经常和一线职工交流，倾听他们的声音，品味他们的艰辛，解决他们的实际困难。这样既抓住了工人思想的脉络，又取得了同志们的理解和信任，取得了良好的效果。

以身作则，努力工作。

公司的各种制度都在不断完善，但是如果没有人认真执行，各种制度和规定都有停留在纸面上的危险。实际工作中，员工看干部。作为一名中层干部，我知道自己的一言一行是很多同志行为的准绳。工人不会看干部说得多漂亮，而是看你实际上怎么做。所以，在行动上，我坚持“别人让我做什么，我就先做什么。”严格遵守公司内部的制度和规定，绝不带头违反。

以上是我在xx工作的简要回顾。通过近一年的努力，我在工作中取得了一些成绩。我觉得总体是好的，但也清楚地看到自己的缺点和不足。比如领导能力有待加强，管理不强，工作方法单一等等。我会在以后的工作中努力改正，希望各位同志支持和监督我今后的工作。

谢谢大家。

述职报告销售篇三

尊敬的领导：

通过本年度对销售工作的进行，我越发的感受到自己在这份工作上的成长是非常大的，所以面对自己的未来我也是下定

了决心要去成长与改变，从我对自己的工作的述职报告，也是逐渐地对自己的人生有了较好的认识，希望能够让我有更好的成长。

在一年的销售工作中，我尽可能地做好了销售工作，从销售的情况来看，我基本上能够达到公司的销售目标，但是离我个人的目标还有较大的差距。对于我个人来说，我还有相当多的事项是等着去学习与成长的，所以我更是愿意让自己去有更棒的收获，去在工作中不断地学习，不断地去成长。

通过自己的反思，我也是知晓我在现在的工作上还有非常多的方面是需要去成长与奋斗，在工作中我虽然是有付出非常多的心血，但是还是有非常多的方面是存在着问题。尤其是对于各类化妆品我的认识还不够，在对客人的销售过程中没有办法真正的做到较好的认识与了解，所以还需要做下决定与努力的事项是非常多的。另外在工作的过程中我也是犯下过不少的错误，没有将商品摆放整齐，对待客人的热情度不够，并且没有真正的让自己付出较多的心思来促成自己的成长。

已经完成的工作已经是给了我非常大的'警醒与提示，也是让我明白自己需要端正自己的态度，真正的在工作上做好自己的工作，在平时的时间上也是要努力的做好自己的工作，让自己在销售的工作岗位上做好一切。对于我个人来说，我当然也是非常地庆幸自己能够有这般的成长，我相信凭借着我自己的努力是一定能够给我更多的成长，让我在化妆品行业有自己的一番造就。全新的生活，我也将以全新的自己来面对，我相信我是一定能够为自己创造出更美好的未来，而这份工作我也是能够在其中真正的做出自己的成绩。面对接下来的生活，我便是会加倍的让自己去成长，以个人之力来为自己谋得更棒的成绩。

身为销售人员我还需要去学习，去努力的方面有非常的多，所以我必须要把握好每一个时机，为自己的人生，为自己的

未来做更多的奋斗与努力。面对未来我更是要加倍的让自己成长，我确信在未来的人生中我便是会让自己拥有更好的成绩，真正的为自己谋得更好的发展。全新的一年，我会以更棒的自己来面对工作，为自己的发展去做更多的拼搏与奋斗。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

述职报告销售篇四

从事灯具销售三年多了，有一些关于销售方面的小技巧，也许并不能帮到大家，也不一定总结的都对，但是我想对于刚入行的新人来说一定会很有用。

1、对门市工作充满极大热情

这应该是每一名迈向成功的门市人员最重要的特质。即使本人因为其它的事件或情况，导致情绪不佳，但每次与顾客进行接触时，都应表现出笑容、热情与以及易于沟通。乐意使前来店咨询的人从你传授的知识和建议中获益。

2、抓住一切机会吸引你的顾客

销售地点不应仅仅局限在灯具门市的接待大厅，销售的机会也不会单单出现在上班的时候，应该在更为广阔的时间和空间从事你的工作，举个实例餐宴、酒吧、俱乐部等一切遇到机会的场合。

3、做本身的时间的主人

灯具门市人员提包要经常随身携带，里面名片、本店的灯具宣传材料、预约单等齐全接待材料。更要做到今日事今日毕，尽量充分的利用晚上或午餐时间做一些对销售有补充的工作。

4、将本身当成顾客的'顾问

灯具门市人员的目的让顾客接受我们的产品，作到这些最好的手段就是使本身成为顾客的顾问。因此你应该努力掌握灯具产品的最新资讯和流行趋势，使本身逐渐在业务方面变得更专业，和受到顾客更大的尊敬和信任，这样一来，你得到的成功的机会也将更多，可以引导客户的需求方向，才能更好的把本身店里的灯具推销出去。

5、不作空头承诺，要真诚地倾听顾客的声音

在不了解顾客的真实想法和顾客对我们产品的疑虑时，千万要克制本身不要多说，也不要做出任何说明与解释。应该耐心而真诚向顾客提出利于引导顾客表明本身的需求，并且对顾客的意见表示出真诚倾听的愿望和百问不厌的热情。

6、相信本身的服务总有顾客中意的理由

要对我们的产品充满信心，在明白顾客的需要或问题之后，应该始终站在顾客的立场说明我们产品满足顾客的理由，并且所做出的断言应与服务的情况保持一致。

7、成为所灯具门市服务的真正内行

这样的话，门市人员就能够对疑问和异见做出适当的回答，将不同的看法和猜疑转移到服务对顾客的切实利益点上来，并成功定单。

8、千万不要催促顾客的定单行为

切记千万不要力图尽快完成销售而催促顾客做出决定。一旦顾客愿意坐下来跟你谈或者乐于向你咨询，这就已经表明顾客对你的产品产生了兴趣，但是，从兴趣到行为是需要一个过程的，要充分给予顾客思考和选择的时间，并在这段时间内通过本身的专业和努力促成顾客的定单。

9、顾客的最大满意要比销售合同来得重要

要深刻认识到顾客的满意才是你导购工作最大的价值，而不仅仅只是简单地让顾客定单。这将加强你是代表顾客利益的顾问形象，确保你能获得信誉和口碑，并为你的未来带来更大更多的定单机会，举个实例顾客以后再买灯仍会找到你，或者为你介绍其它的客户或业务。

10、永远坚持谦虚谨慎和好学的态度。

门市是一项实践性极强的工作，重要的经验来自大量的业务活动，来自与顾客无数次的沟通，因此要不断以足够的谦虚、真诚和好学的态度，稳健你的工作作风并加以完善，举个实例，善于总结每一对定单的失败和成功的经验等。

电话销售人员述职报告

销售人员个人述职报告

专业销售人员述职报告

销售人员的述职报告

公司销售人员述职报告

销售人员的工作述职报告

关于销售人员述职报告范文

述职报告销售篇五

各位领导、各位员工：

大家好！

一年来，在公司党政的领导下，我认真履行销售副经理的工作职责，较好的完成了上级领导交给的各项任务，现将我一年来的工作情况进行述职，请各位领导和员工评议。

是我们xx公司煤炭经营在低谷中徘徊的一年。同时也是两年来煤炭销售量同比增长。一年了，我们在公司的领导指挥下，在公司员工的共同努力下，煤炭发运困境中有了一定的起色。大家都知道，我们xx公司煤炭发运使用的是集团公司大照，走的是xx大本计划。在我们的积极努力争取下，前几个月发运的是哈燃、一汽等xx市场户。进入x月中旬，由于用户煤炭需求量、资金等因素的影响，现已停发。为了解决员工开资问题，在公司领导的指导下，试图通过地煤或汽运实现销售，但都以我们不具备应有的条件而放弃。像我们这种经营体制的部门，在用户的选择上，发电煤根本就没有利润而言，xx市场户是我们的选择。造成经营状况难以扭转的原因，我们认为既有我们自身的经营体制与煤炭市场不相适应，缺乏足够的经济实体，致使煤炭经营发展后劲不足的因素外，更有各种客观因素影响。面对经营体制和经营环境带来的不利因素，面对不利的生存条件，我们没有退却，在公司杜经理的带领下，积极采取应对措施，以xx市场户为煤炭销售主攻方向，利用短平快、时间差等方式，积极抢占市场份额，x月份发运煤炭xx车，xx吨创出公司煤炭发运记录。今年x月份主要指标是：外销量x万吨，与上年同期相比多发运。

为了早日摆脱公司经营困境，我们在调整煤炭采购管理的基

基础上，把增加煤炭销售量作为提升经济运行质量的突破口。首先，我们不等不靠，公司主要领导靠前指挥，亲自挂帅，组织煤炭销售团队，往返xx营销公司，掌握煤炭市场信息。在xx调运以及驻外公司的相应部门中做耐心细致的工作，力求在探索中寻求煤炭发运新的经济增长点。其次我们活化经营策略。近个时期以来，为了抢占煤炭市场份额，尽管煤炭购销利润价差小，但是我们还是在增加发运量，薄利多销的营销策略上做xx□着力增加发运量□x月份煤炭发运量有了较大增长，经营环境有了明显的改善，共发运煤炭xx车，与上年同期相比增加xx车。

煤炭市场的千变万化和我们特有的.经营体制，给我们煤炭销售工作带来了巨大的挑战。在我们自身条件和市场经营环境十分不利的关键时刻，是自暴自弃的等待，还是迎难而上，我坚定选择了后者。首先我把在煤炭市场中了解的情况及时向公司领导汇报，与公司班子成员共同商讨解决销售困难的方法和措施。其次，积极响应公司领导班子的号召，把各种经营措施坚决执行到位。一年来，我积极发挥一名党员干部的先锋模范作用，对公司各项经营决策自己首先坚决执行，不管有任何困难也要完成。

一年来，我在工作中也有一些不足之处：主要是对销售工作业务还不够完全精通。不能在新的煤炭市场环境下，使公司销售工作再有新的突破，对销售困难局面缺少有效的应对措施。我一定在今后的工作中刻苦学习和请教，不断增强自己的专业知识，把xx公司的销售工作做到。

以上是我一年来的工作述职，有总结和表达不够准确的地方请领导和员工同志批评指证。

述职报告销售篇六

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历

史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、x和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

（一）业绩回顾

- 1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

（二）业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

a□上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于x市场的特殊性（地方保护）和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差（大都小是客户、实力小）；

c□公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心；

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的'6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在x已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于x年x月份决定以x为核心运作x市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

在公司领导和各位同事关心和支持下□x年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调整能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

1□x市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。

更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2□x市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的（无地方强势品牌，无地方保护）且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3□x市场

x的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

（1）没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖；

（2）没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个x年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致x年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“x发展”为原则，采纳“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2□x□自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3[x]同[x]

4[x]尚未解决。

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符合以下条件：

- 1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等；
- 2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等；

办事处运作的具体事宜：

- 1、管理办事处化，人员本土化；
 - 2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；
 - 3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；
 - 4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；
- 2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；
 - 3、集中优势资源聚焦样板市场；
 - 4、注重品牌形象的塑造。

总之之功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的，站在的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累！

述职报告销售篇七

时间过的飞快，在繁忙的工作中，在公司工作不知不觉已经将近2年了。首先，非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。同时，向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有了你们的帮助。我才能在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项公司安排的工作任务。

虽然一直从事房地产这个工作，但是我发现要学习的地方还是很多，通过向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在较短时间内熟悉了工作流程，明确了工作方向，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。

我十分感谢公司，给了我很多的学习机会，也希望公司日后也能继续一些有些关于销售的培训工作，我希望能通过学习不同的知识，补足自己的不足之处，让自己能把销售工作做的更好。

作为一名销售人员，我本着“要不断的完善自己各方面的专业技能”这样一个目标，开拓创新意识，积极的完成本职工作，做好房产销售工作，严格细致地要求自己按照公司流程中所有步骤及时完成工作。

我很有幸的多次参与了公司分配的市场调研工作，每次我都深深的体会到终端销售的力量，也让我觉得策划并不是万能的。

在这段时间里虽然做了一些工作，但仍然存在些题，主要表

现在：创新精神不足，不能积极主动发挥自身聪明才智，而是被动适应工作需要。领导交办的事情虽然都能完成，工作当中有时会忽略考虑更深一层方面，这样会造成是被动工作，减慢了工作上升到一定高度的速度。后续工作有些做的不到位，但是，我相信在我自己不断的努力和领导的帮助下，我会尽快提升自己，避免掉一些不必要的失误发生，所以我会不断补充自己各个方面的不足之处，做好销售工作，希望能为公司带来更好的经济效益。

在今后工作中我将继续努力奋斗，巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取在新的一年里做的更好。

20xx年也许对于房地产行业会是一个考验，但对于我们大家也许也是一种挑战，但是身处我们团队中，我十分的有信心来面对这场突如其来的“冬天”。

我自20xx年8月到某某省某某市场工作以来，经历了某某市场启动、受挫、再启动上量的整个过程，现将两年来的工作情况报告如下：

我在20xx年8月刚接手某某市场时，该市场在某某医院的销售一片空白。为了迅速启动市场，除了自己虚心向老员工学习和请教外，同时与该市场的其他公司业务员协调关系，通尽管临床费用相对较少，但自己发挥女性细致、温柔的特长，把工作做细做好，使有限的经费发挥的作用。

20xx年春天，冬寒未褪，我怀着春天般的心情奔赴某某，开始了某某市场劫后余生的艰难重建工作。这时候我原来管理的某某省中医院、省医院、省四院已经交接出去，只剩下省三院、省二院、和平医院、省直一门诊四家医院。其中省三院是骨科医院，省直一门诊是日门诊量不足50人的卫生所，和平医院是新开发的医院，上述三家合计销量不足100盒！只有省二院稍好一些，但销量也就100盒左右！总体销售不过6000元，而公司下达的全年任务却高达24万元！整个市场

千疮百孔、百废待兴！

此时，在某某经理的指导下，我根据市场实际情况，确立了“以省二院与和平医院为重点终端，目标直指杀手级医生，集中力量提升纯销量；紧抓药剂科和药房，随时掌握库存，保证渠道畅通”的工作思路，开始了某某市场的复兴之路。

“有志者，事竟成；苦心人，天不负。”在绝大部分药品受国家政策影响销售下滑时，5月份舒眠胶囊在省二院纯销超过600盒，仅次于乌灵胶囊稳居同类品种第二名。这主要得益于提升原有目标医生某某等人销量的同时，又挖掘了一名某某胶囊的杀手，在反复大量的‘感情与物质投资后，5月份他销售了200多盒，六月可以超过300盒。而六月份省二院可以突破800盒。和平医院也由四月份的50盒上升至五月份的200多盒，主要是攻下了在某省神经内科鼎鼎有名的陈立前和李严，这两人原是某某和某某某（药名）的杀手，在拜访中探询出陈立前喜欢根雕和盆景后，我先后六次给他送根雕和盆景六件，六月份他可以销售某某250盒；在得知李严患有咽炎后，我先后托人从某购买英国产的“渔夫之宝”长期供应给他，使他经年不愈的咽炎明显好转，六月份他可以销售某某200盒。总体我所管理的医院五月份销售有700余盒，占某市场销售的30%多。六月份可以突破1000盒。下一步我将继续在公司领导的支持与指导下，扎实工作，挖潜上量，到九月份旺季到来时，把销售稳定在某某00盒，从而顺利完成并努力超额完成公司下达的销售指标。

站在北国六月的骄阳里，回首我在某某公司的这700多个日日夜夜：两年来，我仅是一名一星代表；两年来，我努力过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过！现在，我的销售已过三万元，已经为公司建立了牢固的医院销售网络，我相信我已经可以做二星代表了，我恳请公司根据某市场实际情况，给我信心，给我动力，给我机会，让我做的更多、更好！我将满怀热情，继续在推广某某胶囊等某某公司优质产品的道路上铿锵前行！无怨无悔！