

# 2023年销售述职报告总结 销售述职报告(优质8篇)

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 销售述职报告总结篇一

本站后面为你推荐更多销售述职报告！

一转眼，已经悄悄的来到我们的身边，我来天津分公司也已经两年了，回望过去的路，是大家的帮助使我在工作上不断取得进步，在这里，我要感谢领导和同事们的信任与支持，我会一如既往的严格要求自己，更好地完成自己的本职工作。现将近两年来的工作情况总结如下：

一、学无止境，即使是最基础的工作也需要不断的创新求进：

初刚进入公司时的工作是前台及销售内勤，前台的工作难度不大，比较琐碎，需要的就是细心和认真，而销售内勤的工作就复杂一些，要协助销售人员进行跟踪项目的登记、更新、及向总公司市场营销部进行备案、营销部文件资料、样窗、样角的管理、归类、整理、建档和保管工作，协助营销副总销售指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写及部内会议的记录工作。难度比较大的就是标书资信和商务文档部分的制作，第一次做标书的时候都不知道从哪下手，尤其是资信标，需要的资料比较多，尤其是各种数据资料的搜集，甚至需要总公司相关部门的协助，后来在同事的帮助下终于做好了，看着一本本标书从自己的手里做出来还真有成就感。慢慢的，工作顺手了，闲余时间多了，就把以前搜集的资料进行了整理，有的进行了改进，对以后的工作提供

了方便。

二、不断学习，逐步提高，不断完善自己：

就会得到帮助和认同，这一年多来，我在领导和同事们的帮助和支持下，工作能力有了很大的提高，虽然还有很多不足，但我会加倍的努力，把工作做好、做精。

三、认清不足，加以改进，提高工作效率虽然取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

行业知识缺乏，对工作效率有一定影响；有些工作还不够细，贯彻的不是十分到位；工作有时会情绪化；文字水平还需要很大提高。在今后的工作中，首先不但要自己努力学习相关行业知识，还要定期和各部门负责人组织培训工作，大家共同进步。

第二、了解行业，了解市场，加强对市场发展脉络、走向的了解，提高市场的敏感度；更好的协助销售人员工作。

第三、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；

第四、发挥服务职能，为各部门做好配合工作。

第五、了解公司下发的各项规章制度，监督执行公司内部各项规章制度的执行，维护公司利益。

未来的日子里，我会严格按照“诚信、务实、创新、卓越”的精神要求自己，提高自己，为企业的发展尽自己的一份微薄之力。

## 销售述职报告总结篇二

尊敬的各位公司领导：

大家好！

尽管自己原来也是从事房地产销售，可是销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前常听说也遭遇过销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是目前的x拥有一个和谐的销售氛围，同事之间既有竞争更有互相帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我在x成长所需的养分。

但是通过工作，还是发现自身仍存在许多缺点急待解决。首先，刚进入x对x地产的企业文化及这个项目的相关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，更让客户感觉x无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与同事深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

其次，由于进入x时所有的住房已基本售罄，唯有两套x平大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本可以说是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如商铺客户考虑的更多的是收益回报率问题，那么我们就应该着重介绍周边的发展趋势与发展前景，坚定客户购买的信心，让其买得开心，

买得放心。以前总以为一个优秀的销售员必须有自己的个性，没有个性的销售员不过是个服务员而已。但是通过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好x商铺的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个适合x地产大气之风的置业顾问。

另外，由于进入x的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级错误。虽然在主管的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在今后的工作生活中得到改进，一方面自己会多学多问，另一方面也希望领导的鞭策，同事的提点。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年x月x日

## 销售述职报告总结篇三

尊敬的各位领导，各位同事：

大家上午好！下面我开始做20xx年的年终述职报告，我的述职报告分为三个部分，第一部分是我的20xx年工作，第二部分是我在过去的一年所取得的成绩和工作当中的不足，第三部分是20xx年的工作计划。希望大家在听完后能给我提出宝贵的意见，谢谢。

## 第一部分□20xx年工作总结

过去的20xx年是我踏出校门的第二年，也是我的工作历程中非常重要的一年，在过去的一年中，在总公司集团领导的关心下，在合肥分公司老总及各级经理的帮助和支持下，我的工作能力得到了进一步的提高，工作成绩也有了显著的改善，主要表现在以下几个方面：

### 一．专卖店销售业绩上新台阶

经历了20xx年的实习和实践□20xx年我花了很大一部分时间学习如何提高专卖店的销售业绩，从店铺形象，店堂氛围，海报装饰及顾客维系和售后服务等方面着手，使得我们的专卖店留住了一大批老客户，并将一批新客户发展成为我们的固定客源。

在店堂销售中，我的营业员们首先要求着装整齐，店内陈列干净整洁，我相信好的第一印象是留住顾客的重要因素；其次，店铺海报要常换常新，在六安市场一年多来，每当新换了一个海报，专卖店当天的销售就会比商场的销售好，因为专卖店的橱窗海报直接为顾客提供了新的销售信息，吸引顾客购买；再次，我的营业员们都练就了一双火眼金睛，凡来过店内的老顾客，接待时的第一句话一定要让顾客觉得我们对他很熟悉，很关注，对于售后服务的顾客要有十足的耐心和爱心，要将售后服务做成一门与其他品牌不同的学问；最后，营业员一定要善于把握销售时机，及时的用语言和行动促成销售的达成。

经过以上几点的努力□20xx年专卖店的销售迈上了一个大台阶，皖西路专卖店每月销售都比同期有了很大的提高，新都会店每月稳居六店之首，就连刚开业的红街店销售也有了很大的提高。

## 二. 专卖店团队建设初具规模

通过20xx年对各店营业员的观察了解□20xx年对各店的销售团队进行了调整，对各店营业员进行总体整合，将红街店年轻的营业员调入新都会店，对专卖店个班次的员工也进行调整，实行年轻的与年老的结合，老员工与新员工搭配，分开提成，互相竞争也互相促进，使得各店的销售竞争之风兴起，店内不同班次之间比较，店与店之间相互比较，上班时大家只谈工作，下班了经常与他们聊天谈心，与他们既做上下级又做姐妹，各店员工也逐渐熟悉，六安在意尔康已经逐渐发展成为一个大的意尔康之家。

## 三. 专卖店货品充沛，库存逐渐合理

经历了最开始的库存混乱之后，专卖店的货品搭配越来越合理，新款老款比例适当，特价正价货品齐全，新品上市时从其他渠道其他品牌先了解哪些可能成为畅销款，提前备货，以免造成存货不足，影响销售。库存方面，在每一次新货上市之前会与仓库做好协调，将那些不是当季的鞋子和滞销款择时间退回公司，为新款上市腾出足够的空间。

各位领导，各位同事，一年来我所取得的每一分成绩都离不开集团领导的亲切关怀和悉心指导，离不开分公司各位同事的大力支持和鼎力相助，离不开各店员工的共同努力和辛勤付出，在此，我在此向各位领导，各位同事及我亲爱的员工们表示衷心的感谢！

总结一年来的工作，我在时间中还存在很多困难和不足，具体表现在：

一. 专卖店制度的执行力尚不到位，在工作中经常会有人情大于制度的现象发生；

三. 与公司领导之间的沟通过少，容易引起决策制度的滞后；

四. 对市场及时机的把握尚不够准确。

对于存在的问题，我将认真对待，查找原因，及时努力的解决。

## 第二部分20xx年工作计划

20xx年对于六安市场来说是一个新的发展机会，经过20xx年一年的努力和整顿，整个市场呈现欣欣向荣的发展态势，在在各商场及各品牌的竞争下，机遇与挑战也同时存在，我们将在公司领导的指导下继续努力，争取在新的一年内让各店的销售再上一个新台阶，确保全年的销售目标顺利完成。

20xx年的主要任务还是抓销售，树立良好的品牌形象，提升我们品牌的美誉度，基于这一目标，我计划做好以下几方面工作：

一. 与分公司沟通，建立合理的会员制度

鉴于20xx年在六安市场学到的经验教训，占市场份额大的品牌都有其自己的会员制度，从普通会员卡到vip会员，不同的消费等级有其不同的优惠条件，鉴于对顾客心理的了解，即使用会员卡只便宜一元钱，对于顾客造成的印象却极其深远，会员卡会更容易让顾客成为我们的忠实顾客，如果拥有合理的会员制度，我相信今年必将会继续留住我们的老顾客，发展新顾客成为忠诚顾客。

二. 学习人力资源管理，加强人员管理

鉴于20xx年出现的营业员事件，在新的一年里我要努力学习人力资源管理的相关课程，学会将书本上的知识与实践中的实践相结合，从各方面了解营业员的心理状态，及时发现问题，向上级反馈问题，将问题遏制在摇篮中。

### 三. 继续实行店长责任制

在新的一年里，定期召开六安市场店长会议，与店长研究制定合理的专卖店规章制度，用制度约束人员，实行店长负责制，与店长一起发现我不能发现的问题，及时解决，防患于未然。

### 四. 培训员工，培养骨干

定期培训专卖店员工，这样的培训部需要采用听课的方式，地点可以在专卖店内，在仓库或者在日常外出的时候，将销售技巧培训当成聊天生活的一部分，会加深店员对培训内容的认识并会应用到实际中。观察并找出骨干员工多加了解，针对其长处着重培养，这样就能做到不论我在与不在专卖店的销售不受影响，这就需要店长和店内骨干员工的共同努力才能做到。

### 五. 售后服务要更加细心、耐心

服务业的售后服务一直都是一大难题，要培养店内营业员处理售后服务的素质，不怕售后，敢于面对售后并能完美地完成每一次售后，这不仅需要店员的个人素质极高，还要店员在长期的工作中注意积累经验教训，并在店内多加练习，相信没一次成功都与平时微笑的努力密不可分。

各位领导，各位同事们，回首过去的一年感慨万千，有成功也有失败，但在这一一次次的成功和失败中我们都收获了很多，展望未来，锦绣前程壮怀激烈，新的一年我们已经有了一个良好的开始，那么在接下来的时间里让我们一起共同努力，



为意尔康的明天更加美好贡献自己的一份力量！

我的述职到此结束，最后祝意尔康事业蒸蒸日上，祝各位领导、同事万事如意，谢谢大家！

## 销售述职报告总结篇四

敬爱的领导，各位来宾：

大家好！

地产销售总监述职报告：我自\*\*\*\*年7月加入了\*\*汽车\*\*，现工作满7年，下面将这半年来年的工作情况汇报如下：

一、开展了“零风险”服务。

自\*\*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\*\*汽车零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买\*\*汽车俱乐部产品，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者大众汽车之间的距离，进一步强化了大众汽车零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助和加速走货，从商品下线到展示销售，再到无处不在的pop招贴提示，销售代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，\*\*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360万元。

二、拓宽了市场。

在年初以前，汽车市场上\*\*汽车占市场达90%以上。而丰达汽车较我们的\*\*汽车落后许多，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。结果使当地老百姓对\*\*汽车家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在节日促销\*\*汽车。在促销中，采取

赠品与奖励办法，对爱车族具有强大的吸引力。如针对部分爱车族急需汽车却缺少资金的情况，在金融引擎中做了更多的调整，让每位顾客在最快、最便利的情况下能够把车贷走。

总之，半年来，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，宣传导资金欠缺。不过，随着销售业绩的大好，在明年\*\*汽车的销售中，我们会做得更好。

在过去的半年，我们一直在努力，我为加入\*\*而自豪。我信奉敬业进取、追求卓越、永不言败的精神，我愿和所有的伙伴一起与工行共同发展。

## 销售述职报告总结篇五

尊敬的上级领导：

中午好！首先，向各位作一个自我介绍，我叫，是四季餐厅的销售经理，现在我把自己七个月来的工作情况作一下汇报。

### 履行职责情况

从20xx年3月4日任职后，前几个月（3、4、5月）主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月（6、7、8、9月）因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责四季餐厅的营销工作。从前厅管理到内外营销，从“左麟右李”的演唱会到振奋人心的亚洲杯，从亚洲杯再到王菲演唱会，再到“十全十美”，体育场举办了一系列的活动，四季餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

#### 一、抓学习教育，激励奋发向上

从任职以后，我在四季餐厅分管内部管理工作，了解四季餐

厅员工多数来于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员李晓娟获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

## 二、抓管理建章立制

前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合吴经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

## 三、抓内部客户的沟通

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

#### 四、抓宴席的接待及管理宣传工作

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍四季餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

#### 五、深入市场调查，密切配合销售部，抓市场经济

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受到了团队精神，在王菲演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

#### 六、抓团队用餐

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

- 1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。
- 2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。

- 3、做好内部客户的维护及沟通工作。
- 4、有计划性地安排好营销工作。
- 5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。
- 6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

十分感谢各位领导！谢谢！

## 销售述职报告总结篇六

自9月上岗至今时今日，我在不断的工作学习中发现，主管的岗位是尤其的重要，起到承上启下的至关作用，带好新员工必然是工作中贯通首尾的任务，也要在此基础上保持自己的业绩，体现自身对于公司的价值。

上任初始思想还没有紧跟着步伐前进，导致思想与身体的脱轨以至于发生了很多莫名其妙的错误，我坚信要不断反思，现在的我认为，主管对我来说就是在我的基础工作上加设的一部推进机，推进自己去成长去进步；可是由于自身的水平有限，仍有一个逐步学习的过程。

上任初始有点急功近利，对于工作未做缜密安排便紧锣密鼓的开展了，以至于流失了很多成长的机会，也导致自身出现慌于应对而发生的错误，在带新员工的过程中，我发现了自身以及工作中的细小问题，发现问题亦是一种收获，传帮带的作用还没有发挥到有效的地步，应做到声喧远谷而不萧，水流汪洋而不泯的状态。

在这一个月的旅程中不免发生或大或小的问题，最多的也就是新员工怕吃苦怕枯燥我们的工作允于一字中“勤”所谓勤，手勤于记、嘴勤于问、腿勤于走写字楼的基础信息要记，遇

到一知半解要问，寻探索去创新要走，在这三个步骤下显然是让很多刚刚进入社会的年轻人望而却步，然而怎么去改善现有的状态呢！对于员工我们要做为领头者、指路标，不能仅限于安排工作，更多的是思想的辅佐。

1、劳逸结合

2、人脉关系

3、言传身教

4、实时总结

带新员工的工作依然是重中之重贯通首尾，将新员工与我融为一体，即在我有客户带看或谈判签单时，也会带着新员工，听不如看，看不如说，说不如做，我也会鼓励新员工参与其中，鼓励加建议，共同提高与成长。

1、劳逸结合，何为劳(走在前面，想在后面，去做便知对错，再想便知对策)

何为逸(开发在前面，创新在后面，开发有资源，创新有能力)

2、人脉关系，壹加贰一手托两家，必然要与客户和房东建立友好关系，在我和客户的相处中，我会时时将友好关系的思想渗透在员工心里，即使以后有更好的发展，在社会上人脉仍是不可缺少的资源。

3、言传身教，说到那里做到那里，如何说便如何做，有时候过多的讲解会造成一种架空的思想反而不利于员工的成长，粗略的介绍，通过详细的工作流程起认知工作会让员工理解的更加透彻，会让枯燥的讲解变成有趣的实践。

4、实时总结，不仅要求员工，更要严格要求自己对于今日工作的总结与反思，收获与付出成正比是最好的表现。

5、你认为高端事业部下一步需要改进的地方是什么？

整体拔高，不仅是外部，内部也尤其重要，所谓在其位谋其政，但是我觉得每个人都有成长的机会，应在幼时便开始渗透，不能以员工的思想角度看问题，说大了，我们是一个硬件设施齐全软件兼备的部门，说小了，我们是一个创业中的团体，每个人都是主体，每个人的思想都可以融入进来，做错不怕，怕的是没有勇气去做，让员工参与进集体的创设中，当每个人都拿部门当做自己的事业来经营，我相信这个地方就像销售奥运会，成就更多的销售冠军！

## 销售述职报告总结篇七

20xx年是xx行业极不平凡的一年，面对着极端不利的气候条件，面对着原辅料价格上涨和短缺的困扰，华东全体人员在以xxx董事长为首的农化班子正确领导下，保持着高昂的斗志，努力拼搏，实现了历史性跨越。下面就是对我一年的工作做简要述职：

我是年初通过公开竞聘走上华东区经理的岗位，通过一年的工作，使我的素质和能力得到了前所未有的锻炼和提高。xx20xx年公司下达我片的销售任务为xxx万，实际完成xxxx多万；超额完成任务的xxx%。绝对值增加xxxx万，人均达到xxx万，所有人员全部超额完成任务；与去年xxxx万相比增长xxx%。市场剩货率，总体费用率均在公司指标之内。

上述的数据可以看出，华东片销售额已占全国制剂市场的1/3，也是人均单产最高的地区。简要分析原因，其一是20xx年天气条件有利于苗后除草剂的销售，而不利于杀虫剂的推广，我们作为一家以生产除草剂为主的企业客观上说是占尽了天

时;其二是公司领导对制剂销售的重视，徐总、张总多次亲临市场指导工作，极大的鼓舞了我们的斗志。其次是年初对销售模式的改变，采取大区负责制，机制灵活、资源共享极大的调动了业务人员的积极性，从组织结构上给予了充分保障;其三是公司的前瞻性工作开展有效，合理的冬储和择时的采购确保了市场的供给;其四是人员合理安排，一个人只有对自己从事的工作抱以极大的热情，才能发挥最大的效应。

区域经理往往大多是优秀的业务人员，身上有浓厚的业务人员情节，独立工作能力、敬业精神很强，但不能认为所有人员都和自己一样，以激励和信任就能做好工作，所以在大区管理上主抓了(1)只让业务人员做对持续增长有贡献的事(2)掌握利用政策、促销等对短期有增量的事。从我个人来看：

一、跟得上。就是在理念、能力和工作实绩方面跟得上行业发展的新形势、领导的新思路，各项工作的新变化和身边先进同事的步伐。真正把心思凝聚到工作上，把精力集中到办实事上。

二、做得细。市场工作无小事，所以自己在工作中坚持细心细致，并且从细小的事抓起，注重细节和过程管理，做到每年的工作在我手中尽可能做得更好，市场销售业绩逐年递增。

三、抓得实。就是做一项工作成一项，所以自己在具体工作中能够克服缺乏责任感，无所作为不愿抓落实的思想，认真完成日常工作和每年的各项任务。

1、凝心聚力，打造和谐团队。对人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的区域，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。所以年初在华东区域人员组成上本着“新老结合稳健发展”的原则，华东市场有三位老同志，被我们称为“三驾马车”的他们在今年的销售工作中起了积极表率作用。在销售高峰期江苏市场王同志的爱人出了车祸需要手术住院，在此期间他一边要照顾病重的妻子一边还要忙于铺货，而后



又投入到紧张的工作中，正是这样一贯的勤勉才有了今天的业绩；安徽市场的李同志今年也可谓是背水一战，在炎热的夏季因血压高晕倒在车站，是110把他送到二院，醒来之际第一句话是他包里的汇票可在，正是有了这种对事业的忠诚，才有了较20xx年xxx%的增长；市场赵同志敢打敢拼，在不被人看好的南方市场实现了xxx%的突破，成为进步最快的业务人员。今年在两位新省级经理的带领下像xxx□xxx□xxx等也是勇挑重担出色的完成了销售任务，只有凝心聚力一切围绕市场转才能发挥最大的潜能。

2、品种建设，注重单品上量。如何在小市场做出大文章？我们对华东市场的网内客户采取重点品种单品销售，划定销售区域，规定统一销售价格，采取封闭销售模式，确保经销商的合理利润。成功操作了“毒死蜱”单品销售突破百吨，形成了一定的品牌效应。

在南方市场没有形成核心产品的情况下，增加过渡性品种，按照短平快操作思路，追求效益最大化，采取定做、配方改良等办法来促进销售。今年此类产品贡献巨大，像“xxxx”“xxx”“xxxx”等十几个品种的销售额已占xx%份额。

3、寻求增长，加大薄弱市场开发。浙江市场、苏南市场、皖西南市场是华东区域的薄弱市场，多年来处于停滞不前。除了产品结构问题外更重要的是对做好薄弱市场的信心，经过认真分析，系统思考，在人员配备、客户选择、网络建设和技术支持方面给予更多的指导和帮助，今年浙江市场销售额已从xx万发展到xxx多万；苏南市场从xxx多万发展到xxx万；皖西南市场从xxx万发展到xxx万，市场开发已经取得初步成效。

4、节约费用，从销售细节做起。今年实行费用定额管理，销售工作强调实效性以来，切实抓了宣传形式的改变，在重点市场压缩人情会以及费用较高的电视媒体广告，采用实效性更高的《安徽农村广播》、《江苏农业科技报》等宣传形式，

不仅节约了费用而且取得了较好的效果。在运输费用这一块，江苏市场统筹考虑充分利用公司危险品运输车，不仅确保了货源的及时供应而且大大节约了运输成本。安徽市场尽量选择有资质的专线物流公司，减少了二次中转的费用。

1、销售渠道不够下沉。目前我们在销售渠道选择上重点投入县级市场和部分地级市场，采取保护经销商利润的销售模式，我们把精力和销售支持集中于地、县级市场，对乡镇经销商投入和支持不够，很多外国公司和有实力的国内厂家却趁着这个时机，在乡镇加速市场开发速度和加大销售投入，树立了稳固的销售地位。

2、南方品种资源短缺。虽然我们已经很努力的创造一些品种资源，但能产生效益的品种匮乏，特别是明年国家农药管理政策的改变，没有新产品的后继跟进，南方市场销售很难有所突破。

3、销售价格机制不完善，市场被动操作。农药销售季节性强，由于以往沿袭下来的销售定价程序和机制灵活性不够，如20xx年百草枯定价公司连续上涨，导致无法与市场接轨，销售停滞，现库存较大，我们不仅失去了强占市场的机会更可惜的是该品种20xx年公司肯定要有损失。

4、市场窜货是销售的最大障碍□20xx年公司虽然加强了窜货管理但安徽市场仍然屡禁不止，窜货方式也由公开转为隐蔽，严重干扰了正常的市场秩序，客户合作信心受到打击，隐患较大。

“改变以往简单的注重销售数据，以及销售业绩短期效益，变粗放式经营为深耕细作。建立以销售为目标，以市场管理为基础，以终端拉动为手段，实现渠道清晰化，终端掌控的市场目标”

具体措施和改进办法

1、营销模式的转变。随着农村种植规模化发展，农民由一家一户逐步转向承包几百亩田机械化耕作。我们的营销策略和产品策略要作进一步调整。产品销售要下沉到终端，用药方式也会更理性，农药会向大包装发展，服务对象也是更专业的种田大户。计划20xx年在有条件的地区大力推广重点乡镇零售店+种田大户的推广模式，加大宣传做服务，做终端，把质量和品牌建立在农民心中。

2、年底前做好本区域客户的分级考评工作，通过省级经理、大区经理、市场部三级审批核定最高赊欠额度报公司批准，在20xx年的销售工作中加强计划管理，逐步规范市场向现款操作过渡。

3、继续加强各项费用控制，尤其是宣传费用必须逐笔请示核准，注重实效，奖励节约；物流费用(采取招标方式发包给有资质的物流公司)；业务费用也要目标管理和过程监控相结合；招待费用(严格控制)，依据服务的客户数量和区域跨度来定额费用，争取达到公司规定的较20xx年下降x%的指标。

4、计划20xx年单品操作的品种：针对08年成功运作的基础上进一步加大订单品种的销售，推出xxx等品种来弥补南方品种资源的短缺。

5、加强市场信息互动，及时提供真实可靠的信息到公司决策层，以便快速有效的实施战术调整。建议公司在制定产品价格时要分类，如市场主导品种(高价运作)和市场跟随品种(薄利多销)相结合，多打组合拳才能出奇制胜。

以上就是我个人20xx年的回顾，在新的一年里即将到来之际，我将以全新的面貌展示在大家面前，并争取以更好的业绩来回报公司领导及全体员工对我们的信任和期望！我们坚信：在公司领导的正确指挥下，有一支团结、敬业、勇于奉献的员工队伍，前进中的丰乐农化将更加辉煌。

## 销售述职报告总结篇八

在生活中，报告的用途越来越大，报告成为了一种新兴产业。为了让您不再为写报告头疼，以下是小编精心整理的销售述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

尊敬的各位领导、各位经理、各位同事：

你们好！我是xxxx部市场营销服务员，今天我非常荣幸地在这里参加公司营销经理的演讲，心情十分激动。

首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，站在这里进行演讲！感谢公司领导和同事对我的信任！

同时借此感谢郝经理和我一起工作的各位经理同事在工作中对我的关心和支持！

使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次演讲将是我今后人生中的又一个大的转折点。

它深深地震撼着我的心灵，感受到的是奔腾美好的未来，灿烂得前景。

使我坚信：选择了奔腾就是选择了人生发展的机遇。

我虚心向老员工和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉工作环境，在公司同事和领导的帮助下交给的。

每一项工作都顺利的完成。今年x月份通过竞聘，担任x部xxxx员，

x年来在公司领导的信任和同事的关心、帮助下，使我很快的适应了新的工作岗位，

完成了从一个普通的工作人员向业务经理过渡的过程。

任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的兄弟们、同事团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

服务开发人员是市场竞争中的“子弹”，没有服务人员，便没有了竞争的武器，所以我的工作责任重大。

作为销售部业务开发人员，首先要明确职责，以下是我对销售部业务开发人员这个职务的理解：

职责阐述：

1，听从市场各业务经理的工作分配。及时把市场的动态、经销商的情况反映，做好承上启下的作用。

2，协助奔腾公司的一级经销商开发空白市场，维护市场上出现的质量问题。

3，把公司的销售政策传达给经销商，并把公司所发放的促销品、宣传品及时的送到每个客户手里并带去公司的慰问。

现在将我一年来的工作、思想、学习等方面汇报如下，请领导审查：

以经济效益为中心，较好完成各项指标任务。

脚踏实地，确保目标任务的完成。

随着营销工作的不断深入，服务员向营销经理过渡，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。在郝经理的正确领导下，带领我们转变观念。

学习上海烟草人“与时俱进、锐意进取、敢为人先、争创一流”的精神，严格执行营销处的每个销售策略，在深化服务的同时脚踏实地确保销量。

将任务科学合理地分解到每位客户经理头上，提高了营销经理工作积极性；并利用月底会总结安排、要求营销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。