

最新钢材销售工作总结(优秀8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

钢材销售工作总结篇一

时光荏苒，离开学校整整半年了，半年的时间，从还未毕业接触xx集团开始，到现在成为一名xx人，从一名学生蜕变为一名职场人士，从一名只知道向家里索取的“嫩头青”，转变为一名懂得责任，懂得担当的男子汉....xx集团的文化和精神，让我改变了很多，无论是性格、眼界、观念还是人生规划方面，都让我顺利地完成了这次人生的重大转变。

从一个偶然的的机会接触xx集团开始，一路走来，有过军训生涯的艰辛和汗水，有过岗位实习的努力和认真，有过幸留xx的激动和兴奋，更重要的是，有着这个集体的包容和培养，都让我对自己工作上的信心更加强烈，让我对自己的这份选择更加坚持。

正式进入xx集团到现在，通过这阶段实习、学习以及工作，让我对钢材销售工作有了一定的认识，带着对过去的总结，带着些许迷惑，带着对未来的憧憬，在20xx年收尾之际，写下这份述职报告。回想自己这半年所走过的路，所经历的事，太多的感慨，伴随着惊喜，并没有太多的业绩，却多了一份镇定，从容的心态。

分配到xxxx公司已经4个月了，从希望到失望再到希望，回头看看，有失败，也有成功。从业务内勤的踏实到第一次出货时的激动，点点滴滴，都成为了我工作经历的奠基石。在业

务内勤岗位上，熟悉了整个业务的流程，为后面的实战做足了理论准备，也多多少少接触了一些业务沟通的技巧。再后面跟着师父一路走到现在，学习着沟通技巧，学习着报价方式，学习着解决问题和处理问题的方方面面的能力，一直到自己独立完成第一笔业务，领导和师父在这个阶段给了我很多帮助和信心。现在，随着业务计划的制定，我开始了真正的钢材销售工作，带着前面的理论基础和所见，所闻，所想的东西，让我在这个过程中稳步上升，逐步实现自己的价值。

在工作中，我有过虚度，有过浪费上班时间的情况，但是我对这份工作是认真负责的。在以后的xx生涯中，我相信我会做得更好，只有自己经历了才能让自身得到成长。我也有优缺点，一旦遇到工作上棘手的事情，容易急躁，甚至想过放弃这笔生意，或者不会花时间去检查，也会粗心，以至于在业务内勤岗位和市场销售岗位都出现过失误。在以后的工作环节中，努力做好自己的工作，也要积极配合公司财务上的工作，让自己快速成长起来。

以目前的行为状况来看，我还只是一个刚入门的业务员，对市场只有个大概的了解，只有少量的客户，对市场上的客户认识得还不透彻，不清楚他们的所经营的钢厂，只是了解大概的市场价格行情，对个别规格的市场报价还有所生疏。知己知彼百战不殆□20xx年我还要继续深挖客户，建立起自己的客户群体，充分了解合作伙伴的需要，做到有针对性的销售。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力，这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

- 1、对所有客户的工作态度都要一样，态度要适中，不能太低三下气，给自己信心。每家公司在市场上都是双重身份，既是买者，也是卖者，要拿捏好这个分寸。

- 2、客户遇到问题，不能置之不理，一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能

更好的完成任务。

3、自信非常重要，要时刻告诫自己，你是的，你是独一无二的，拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

最后，态度是工作的决定性因素，要先端正态度，才能做好工作，让自己忙起来，有市场就有需求，深挖客户，少量多次的去拜访客户，让他们记住你，了解你，从而了解xx加上公司的销售政策和恰到好处的价格，相信在新的一年里，在xx总和xx总的精心安排下xx公司会做出更辉煌的业绩。

以上是个人工作述职报告，如有不足之处，望批评指正。感谢xx总给我的信心和xx对我无论是生活还是工作三的帮助，我一定会以积极主动，勤奋，自信，充满激情的心态去工作。争取在明年业务工作中，努力奋斗，做到每个月销售20xx吨钢材的目标。

钢材销售工作总结篇二

辞旧迎新20xx年就要过去了，新的一年即将到来。即将过去的20xx年中，在公司领导的大力支持、指导及帮助下，经过公司全体员工的共同努力，我参与的.项目都较好的完成了业主要求的各项任务、基本达到了公司既定的各项目标，下面是我20xx年的工作总结。

南车四方的调试厂房网架重量762.22吨，面积11648平方米，含钢量65kg/平方米，焊接球151个，跨度60米和30米双连跨。

本工程安装总体过程非常顺利。完全达到了预期的目标，第一生产没有耽误、二工程自身没有耽误、三业主也没有影响我们，最终我方施工完全按计划工期完工。

公司各个部门配合：

1、生产与工程的配合

因为本项目杆件大，工期紧，生产压力大，生产前工程上先制定安装方案和施工顺序将网架人为的分成了三个区域，生产部根据各个施工段的工地进场要求先后加工，全部保证了现场的施工要求，没有产生工地窝工的现象。

2、工地与业主方的配合

进场前，工程人员先到场与总包方协调施工，根据我方的施工方案进行的先后顺序，总包方积极配合，陆续将施工的路面全部硬化。

3、工程与技术的配合

工程与技术的配合主要体现在方案里，吊装方案计划吊装一块60m跨的含有最大量焊接球的网架，单块面积超20xx平方，重量达150t[]方案制定后多次经技术部寻找吊点验算，后来现场临时少量修改了吊装方案仍然通过了技术部的验算，最后保证了吊装的万无一失。

问题：

完工后，屋面支托间不在一个坡度上，高差较大，造成檩条无法准确安装焊接，最终解释成挠度原因，屋面支托按照水平设计没有考虑坡度。

青岛软控是一个车间改造项目，车间内加盖一层网架，面积2358平方，含钢量大约16kg[]难度主要在于室内工程，操作空间特别小。

方案：整体吊装[]5t电带吊车散装。

苏酒集团湖北梨花村酒业公司的1#联合包装厂房共8640平方

的钢结构工程，于20xx□12□29日材料进场□20xx□1□9日全部完工□20xx□1□12日最终顺利竣工验收，在施工期间本项目经历诸多问题，但最终克服了种种困难，顺利完工。

1、工期

本项目12.29材料进场，进场后业主要求20xx□12□17日提供打墙板和屋面板工作面□20xx□12□25日围护结构全部完工，但是公司在12.10日主体钢构材料才基本到位，12.14日檩条到位，项目上被压缩到那么短时间内完成工期这几乎不可能的。

本项目最终是幸运的，后期由于甲方插手围护结构的原因导致工期不了了之。

2、施工中出现的问题

本项目前期困难主要是材料进场太慢，施工队窝工严重，后期施工图纸问题太多，现场加工及修改较多。

(1) 设计问题

图纸错误较多：51个门窗洞口细化没有保证内径尺寸□1轴考虑打板少细化一层檩条120m□拉条布置不科学（完全按照设计院图纸细化、没有考虑实际情况、造成部分檩条挠度较大）柱头筋板妨碍天沟，两个轴线的檩条安装与螺栓冲突、抗风柱顶板与小立柱冲突，这些问题有些是设计院图纸问题，有些是图纸细化问题，但总之图纸是错的。

漏项风机洞口、钢爬梯、雨棚、雨水口漏细化

漏算漏算少量c型钢、漏算少量拉条

(2) 现场加工制作较多

山墙小立柱现场加工、钢爬梯现场购料加工、风机洞口现场半成品加工、缺少的檩条现场购料加工、斜拉条六百多根加工短、现场重新加工檩条孔。

为解决以上问题，项目部经向公司请示，以计时工型式现场处理，共耗用计时工78.5个。

3、施工队

优点：队长及小队长工程施工经验较足，人员管理能力较强，工人数量充足；缺点：干活粗糙、不够细致，队长擅自做主观念强、工程上大多时候不肯吃亏。

通过这个工地需要理清楚几件事：

以本工程为例：据了解，本工程在进场的一个多月前已经支付定金，但截至项目部进场时，材料刚展开加工——材料备料晚——生产提料晚——图纸细化晚——设计下图晚——经营沟通晚？不知道什么原因。总之，材料到场确实太晚了。

2、审图

3、系统的安装细化图纸该谁出

本工程图纸不完善，细化的安装图纸琐碎、缺项，不系统，工程施工很困难，对外影响十分不好。

1、有条件时，工程部要坚持尽早定下工程施工人员和施工队的原则，定的越早越好。

每个项目进场前都有很多工作要做，比如：熟悉图纸、制度施工方案、组织合理的人员计划、考虑工期及对可能遇见的困难有预见性、向各个部门提供建议、要求并准备资料，施工队同样要组织工人、考虑方案、安排工具，如果到要进场

了才敲定施工管理人员和施工队，大家草草进场，是对工程安装不负责任的表现，更会对有难度的工程施工造成较大困扰。

2、如果要坚持实施生产细化，设计与生产细化职责要分清，同时又要密切配合，认真审图，积极主动与设计院沟通，杜绝图纸出现较多问题，以免给工程带来较大的影响。

3、进场前尽可能提供工程全部图纸

进场前公司要尽可能完善全部的图纸细化工作，出具系统的图纸，这样会减少工程项目漏项施工，减少运输费及现场购料加工的现象，减少项目成本、保证工期，对外也能较好的展示公司形象。

4、及时提供有效的材质单（原件或者复印件加盖销售章）

当前国内的施工中，工程资料的份量是越来越重，在正规的工程中，资料的及时性、完整性和有效性是工程形象的一个重要展现。而在资料里面，有效的材质单是资料的核心，所有的工地在材料进场时，都会要求提供有效的材质单，但是，公司偶尔会出现提供材质单不及时或者材质单无效的情况，所以，请公司重视材质单，尽可能要求原材料供应商多提供有效的材料质量证明文件。

20xx年度计划继续在公司各级领导的带领下，认真学习公司的各项规定，继续贯彻执行和落实公司的各项规章制度，思想上、行动上、工作上和公司保持高度一致，紧紧围绕公司的总体部署和任务目标，加强管理，齐心协力，发扬无私奉献的精神，争取最优的完成公司交付的各个项目安装计划，根据项目部的实际工作情况，以安全生产、提高工程质量为重点，强化管理，创优质工程，创效益，保证了在建工程的顺利进行。

钢材销售工作总结篇三

20xx年对于钢贸流通企业来说是困难多、倍受考验的一年。严峻的经济形势、艰难的行业困局对钢铁产业链产生较大冲击，钢贸企业在商海无涯苦作舟的环境中咬紧牙关，克服重重难关，终于在20xx[]年末看到希望，同时对20xx[]年的重新起航也赋予了更多的期盼。

回顾走过来的一年，笔者对钢贸流通企业所面临的艰难险阻总结了以下三点。

上半年，钢材产能过剩明显，钢贸商去库存化压力大增，市场进入低水平同质化竞争和价格战，企业利润随即大幅下降，经营模式表现出明显的“速度效益型”特征。其中一级代理商普遍亏损严重，二三级钢贸流通企业受亏损拖累，歇业数量比往年显著增多。

上半年，国内钢材市场供求矛盾突出，钢材流通行业现金流量供求不均衡，考验钢贸企业营运能力、盈利能力和偿债能力。随着企业常规规模扩张与信贷有效性下降之间的矛盾加剧，下半年钢贸商跑路现象频率大增，银行增强了对钢材流通企业信贷收紧，影响企业运营策略，并导致钢价长期缺乏弹性，市场波段操作的可行性偏低，企业盈利能力被进一步弱化。

下半年，钢贸企业为管控企业风险，普遍采用了低库存、快进快出的运营方式，社会库存量得到了有效控制，连续4个月以上保持在低位。与此同时，冒进的价格博弈与赌行情几近偃旗息鼓，即使在4季度，随着经济复苏、“稳增长”政策陆续出台，钢贸企业运营更多的体现出务实性、低风险性，与螺纹钢期货的激进表现产生鲜明对比。

3、钢贸企业在经历了后经济危机的几番价格洗礼后，企业成长需考虑速度效益型和质量效益型两者兼具性发展，尽可能

提高对行业乃至经济周期性风险的抵抗能力，增强企业免疫力。

总体来说，无论在任何时期，企业的运营并不是一帆风顺的，只有不断创新、完善制度才能长远发展。

市场的新机制——运城麦棉产区发展农村经济的实践与总结》、《加强医德修养树立医疗新风——南方医院惠侨科精神文明建设的经验》。

钢材销售工作总结篇四

时光荏苒，离开学校整整半年了，半年的时间，从还未毕业接触东岭集团开始，到现在成为一名东岭人，从一名学生蜕变为一名职场人士，从一名只知道向家里索取的“嫩头青”，转变为一名懂得责任，懂得担当的男子汉？东岭集团的文化和精神，让我改变了很多，无论是性格、眼界、观念还是人生规划方面，都让我顺利地完成了这次人生的重大转变。

从一个偶然的的机会接触东岭集团开始，一路走来，有过军训生涯的艰辛和汗水，有过岗位实习的努力和认真，有过幸留成都的激动和兴奋，更重要的是，有着这个集体的包容和培养，都让我对自己工作上的信心更加强烈，让我对自己的这份选择更加坚持。

正式进入东岭集团到现在，通过这阶段实习、学习以及工作，让我对钢材销售工作有了一定的认识，带着对过去的总结，带着些许迷惑，带着对未来的憧憬，在20xx年收尾之际，写下这份总结和规划。回想自己这半年所走过的路，所经历的事，太多的感慨，伴随着惊喜，并没有太多的业绩，却多了一份镇定，从容的心态。

分配到成都金台公司已经4个月了，从希望到失望再到希望，回头看看，有失败，也有成功。从业务内勤的踏实到第一次

出货时的激动，点点滴滴，都成为了我工作经历的奠基石。在业务内勤岗位上，熟悉了整个业务的流程，为后面的实战做足了理论准备，也多多少少接触了一些业务沟通的技巧；再后面跟着师父一路走到现在，学习着沟通技巧，学习着报价方式，学习着解决问题和处理问题的方方面面的能力，一直到自己独立完成第一笔业务，领导和师父在这个阶段给了我很多帮助和信心。现在，随着业务计划的制定，我开始了真正的钢材销售工作，带着前面的理论基础和所见，所闻，所想的東西，让我在这个过程中稳步上升，逐步实现自己的价值。

在工作中，我有过虚度，有过浪费上班时间的情况，但是我对这份工作是认真负责的。在以后的东岭生涯中，我相信我会做得更好，只有自己经历了才能让自身得到成长。我也有优缺点，一旦遇到工作上棘手的事情，容易急噪，甚至想过放弃这笔生意，或者不会花时间去检查，也会粗心，以至于在业务内勤岗位和市场销售岗位都出现过失误。在以后的工作环节中，努力做好自己的工作，也要积极配合公司财务上的工作，让自己快速成长起来。

以目前的行为状况来看，我还只是一个刚入门的业务员，对市场只有个大概的了解，只有少量的客户，对市场上的客户认识得还不透彻，不清楚他们的所经营的钢厂，只是了解大概的市场价格行情，对个别规格的市场报价还有所生疏。知己知彼百战不殆□20xx年我还要继续深挖客户，建立起自己的客户群体，充分了解合作伙伴的需要，做到有针对性的销售。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力，这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

总结20xx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业务员和同行学习，争取在来年重点做好以下几个方面的工作：依据20xx年公司销售情况和市场的变化。在20xx年将自己的工作重心逐步转移到

工地客户和直销客户，详细计划是，首先对龙港市场要又更深一步的认识，要对市场上几家起风向标作用的公司销售产品，钢厂厂家代理等要熟悉，熟悉他们的价格，了解合作伙伴的同事也要了解竞争对手。二是依据龙港市场为基点，对成都其他几个大型钢材市场都要下大力气去推销自己，做业务只有有了属于自己的客户，才会拥有财富。三是加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。另外，还有克服自己的几个缺点：1、对所有客户的工作态度都要一样，态度要适中，不能太低三下气，给自己信心。每家公司在市场上都是双重身份，既是买者，也是卖者，要拿捏好这个分寸。

2、客户遇到问题，不能置之不理，一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

3、自信非常重要，要时刻告诫自己，你是最好的，你是独一无二的，拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

最后，态度是工作的决定性因素，要先端正态度，才能做好工作，让自己忙起来，有市场就有需求，深挖客户，少量多次的去拜访客户，让他们记住你，了解你，从而了解东岭，加上公司的销售政策和恰到好处的价格，相信在新的一年里，在姚总和张总的精心安排下，成都公司会做出更辉煌的业绩。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

感谢张总给我的信心和浩哥对我无论是生活还是工作三的帮助，我一定会以积极主动，勤奋，自信，充满激情的心态去工作。争取在明年业务工作中，努力奋斗，做到每个月销售20xx吨钢材的目标。

林xx

20xx年xx月xx日

钢材销售工作总结篇五

辞旧迎新□20xx年就要过去了，新的一年即将到来。即将过去的20xx年中，在公司领导的大力支持、指导及帮助下，经过公司全体员工的共同努力，我参与的项目都较好的完成了业主要求的各项任务、基本达到了公司既定的各项目标，下面是我20xx年的工作总结。

南车四方的调试厂房网架重量762.22吨，面积11648平方米，含钢量65kg/平方米，焊接球151个，跨度60米和30米双连跨。

本工程安装总体过程非常顺利。完全达到了预期的目标，第一生产没有耽误、二工程自身没有耽误、三业主也没有影响我们，最终我方施工完全按计划工期完工。

公司各个部门配合：

1、生产与工程的配合

因为本项目杆件大，工期紧，生产压力大，生产前工程上先制定安装方案和施工顺序将网架人为的分成了三个区域，生产部根据各个施工段的工地进场要求先后加工，全部保证了现场的施工要求，没有产生工地窝工的现象。

2、工地与业主方的配合

进场前，工程人员先到场与总包方协调施工，根据我方的施工方案进行的先后顺序，总包方积极配合，陆续将施工的路面全部硬化。

3、工程与技术的配合

工程与技术的配合主要体现在方案里，吊装方案计划吊装一块60m跨的含有最大量焊接球的网架，单块面积超20xx平方，重量达150t。方案制定后多次经技术部寻找吊点验算，后来现场临时少量修改了吊装方案仍然通过了技术部的验算，最后保证了吊装的万无一失。

问题：

完工后，屋面支托间不在一个坡度上，高差较大，造成檩条无法准确安装焊接，最终解释成挠度原因，屋面支托按照水平设计没有考虑坡度。

青岛软控是一个车间改造项目，车间内加盖一层网架，面积2358平方，含钢量大约16kg。难度主要在于室内工程，操作空间特别小。

方案：整体吊装。5t电带吊车散装。

苏酒集团湖北梨花村酒业公司的1#联合包装厂房共8640平方的钢结构工程，于20xx年12月29日材料进场。20xx年1月9日全部完工。20xx年1月12日最终顺利竣工验收，在施工期间本项目经历诸多问题，但最终克服了种种困难，顺利完工。

1、工期

本项目12.29材料进场，进场后业主要求20xx年12月17日提供打墙板和屋面板工作面。20xx年12月25日围护结构全部完工，但是公司在12.10日主体钢构材料才基本到位，12.14日檩条到位，项目上被压缩到那么短时间内完成工期这几乎不可能的。

本项目最终是幸运的，后期由于甲方插手围护结构的原因导

致工期不了了之。

2、施工中出现的问题

本项目前期困难主要是材料进场太慢，施工队窝工严重，后期施工图纸问题太多，现场加工及修改较多。

(1) 设计问题

图纸错误较多：51个门窗洞口细化没有保证内径尺寸，轴考虑打板少细化一层檩条120mm，拉条布置不科学（完全按照设计院图纸细化、没有考虑实际情况、造成部分檩条挠度较大）柱头筋板妨碍天沟，两个轴线的檩条安装与螺栓冲突、抗风柱顶板与小立柱冲突，这些问题有些是设计院图纸问题，有些是图纸细化问题，但总之图纸是错的。

漏项风机洞口、钢爬梯、雨棚、雨水口漏细化

漏算漏算少量c型钢、漏算少量拉条

(2) 现场加工制作较多

山墙小立柱现场加工、钢爬梯现场购料加工、风机洞口现场半成品加工、缺少的檩条现场购料加工、斜拉条六百多根加工短、现场重新加工檩条孔。

为解决以上问题，项目部经向公司请示，以计时工型式现场处理，共耗用计时工78.5个。

3、施工队

优点：队长及小队长工程施工经验较足，人员管理能力较强，工人数量充足；缺点：干活粗糙、不够细致，队长擅自做主观念强、工程上大多时候不肯吃亏。

通过这个工地需要理清几件事：

以本工程为例：据了解，本工程在进场的一个多月前已经支付定金，但截至项目部进场时，材料刚展开加工——材料备料晚——生产提料晚——图纸细化晚——设计下图晚——经营沟通晚？不知道什么原因。总之，材料到场确实太晚了。

2、审图

3、系统的安装细化图纸该谁出

本工程图纸不完善，细化的安装图纸琐碎、缺项，不系统，工程施工很困难，对外影响十分不好。

1、有条件时，工程部要坚持尽早定下工程施工人员和施工队的原则，定的越早越好。

每个项目进场前都有很多工作要做，比如：熟悉图纸、制度施工方案、组织合理的人员计划、考虑工期及对可能遇见的困难有预见性、向各个部门提供建议、要求并准备资料，施工队同样要组织工人、考虑方案、安排工具，如果到要进场了才敲定施工管理人员和施工队，大家草草进场，是对工程安装不负责任的表现，更会对有难度的工程施工造成较大困扰。

2、如果要坚持实施生产细化，设计与生产细化职责要分清，同时又要密切配合，认真审图，积极主动与设计院沟通，杜绝图纸出现较多问题，以免给工程带来较大的影响。

3、进场前尽可能提供工程全部图纸

进场前公司要尽可能完善全部的图纸细化工作，出具系统的图纸，这样会减少工程项目漏项施工，减少运输费及现场购料加工的现象，减少项目成本、保证工期，对外也能较好的

展示公司形象。

4、及时提供有效的材质单（原件或者复印件加盖销售章）

当前国内的施工中，工程资料的份量是越来越重，在正规的工程中，资料的及时性、完整性和有效性是工程形象的一个重要展现。而在资料里面，有效的材质单是资料的核心，所有的工地在材料进场时，都会要求提供有效的材质单，但是，公司偶尔会出现提供材质单不及时或者材质单无效的情况，所以，请公司重视材质单，尽可能要求原材料供应商多提供有效的材料质量证明文件。

20xx年度计划继续在公司各级领导的带领下，认真学习公司的各项规定，继续贯彻执行和落实公司的各项规章制度，思想上、行动上、工作上和公司保持高度一致，紧紧围绕公司的总体部署和任务目标，加强管理，齐心协力，发扬无私奉献的精神，争取最优的完成公司交付的各个项目安装计划，根据项目部的实际工作情况，以安全生产、提高工程质量为重点，强化管理，创优质工程，创效益，保证了在建工程的顺利进行。

钢材销售工作总结篇六

时光荏苒，离开学校整整半年了，半年的时间，从还未毕业接触东岭集团开始，到现在成为一名东岭人，从一名学生蜕变为一名职场人士，从一名只知道向家里索取的“嫩头青”，转变为一名懂得责任，懂得担当的男子汉…。东岭集团的文化和精神，让我改变了很多，无论是性格、眼界、观念还是人生规划方面，都让我顺利地完成了这次人生的重大转变。

从一个偶然的机会接触东岭集团开始，一路走来，有过军训生涯的艰辛和汗水，有过岗位实习的努力和认真，有过幸留成都的激动和兴奋，更重要的是，有着这个集体的包容和培养，都让我对自己工作上的信心更加强烈，让我对自己的这

份选择更加坚持。正式进入东岭集团到现在，通过这阶段实习、学习以及工作，让我对钢材销售工作有了一定的认识，带着对过去的总结，带着些许迷惑，带着对未来的憧憬，在20xx年收尾之际，写下这份总结和规划。回想自己这半年所走过的路，所经历的事，太多的感慨，伴随着惊喜，并没有太多的业绩，却多了一份镇定，从容的心态。分配到成都金台公司已经4个月了，从希望到失望再到希望，回头看看，有失败，也有成功。从业务内勤的踏实到第一次出货时的激动，点点滴滴，都成为了我工作经历的奠基石。在业务内勤岗位上，熟悉了整个业务的流程，为后面的实战做足了理论准备，也多多少少接触了一些业务沟通的技巧；再后面跟着师父一路走到现在，学习着沟通技巧，学习着报价方式，学习着解决问题和处理问题的方方面面的能力，一直到自己独立完成第一笔业务，领导和师父在这个阶段给了我很多帮助和信心。现在，随着业务计划的制定，我开始了真正的钢材销售工作，带着前面的理论基础和所见，所闻，所想的東西，让我在这个过程中稳步上升，逐步实现自己的价值。

在工作中，我有过虚度，有过浪费上班时间的情况，但是我对这份工作认真负责的。在以后的东岭生涯中，我相信我会做得更好，只有自己经历了才能让自身得到成长。我也有优缺点，一旦遇到工作上棘手的事情，容易急躁，甚至想过放弃这笔生意，或者不会花时间去检查，也会粗心，以至于在业务内勤岗位和市场销售岗位都出现过失误。在以后的工作环节中，努力做好自己的工作，也要积极配合公司财务上的工作，让自己快速成长起来。以目前的行为状况来看，我还只是一个刚入门的业务员，对市场只有个大概的了解，只有少量的客户，对市场上的客户认识得还不透彻，不清楚他们的所经营的钢厂，只是了解大概的市场价格行情，对个别规格的市场报价还有所生疏。知己知彼百战不殆[20xx]年我还要继续深挖客户，建立起自己的客户群体，充分了解合作伙伴的需要，做到有针对性的销售。

一、依据20xx年公司销售情况和市场的变化. 在20xx[]年将自

己的工作重心逐步转移到工地客户和直销客户，详细计划是，首先对龙港市场要又更深一步的认识，要对市场上几家起风向标作用的公司的销售产品，钢厂厂家代理等要熟悉，熟悉他们的价格，了解合作伙伴的同事也要了解竞争对手。

二、依据龙港市场为基点，对成都其他几个大型钢材市场都要下大力气去推销自己，做业务只有有了属于自己的客户，才会拥有财富。

三、加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

钢材销售工作总结篇七

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

四、今年对自己有以下要求：

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务我要努力完成5000台的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己的贡献。

首先，做到总结数据化，客观地用表格来表述任务完成情况，取得的成绩□xx年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，人均销售额是多少，通道费用多少，完成利润多少，与去年同期相比增长率是多少，周转情况如何，是提高还是降低了。

与其他门店相比，我的业绩排在第几名？我们的很多主管不

愿去看数据，更不愿去学习做数据图表。而我们的总结中必须多用图表化工具，如果你能熟练使用excel的自选图形，就足够了，那里有好多不错的工具图样，能制作各类表格、图形（如柱状图、趋势图、曲线图、饼状图等），用图表做出来，可以使我们的数据结果更加直观，一目了然。

其次，针对以上事实（数据图表结果），总结分析其形成原因，对不足之处进行深刻的剖析，从市场因素、竞争、商品结构、陈列、促销、货源、服务、管理等方面检查总结，找出是何因所致，并用文字详细记录，以备后戒。同时，若是成功的经验，对公司其他门店有指导借鉴意义的，需要生动的记录成功的典型案例和经验，并广泛推广。

总之，做总结就象下完一盘棋，棋手都要复一下盘，对棋中留下的许多遗憾进行反思，为自己的技能、经验和心态做一个积累和调整，然后在下一盘棋中赢回来。

钢材销售工作总结篇八

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为大连机械有限公司的每一名员工，我们深深感到xx公司之蓬勃发展的热气□xx人之拼搏的精神。

担任销售主管及办公室主任两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化，工作显得繁重，而她本人不惜利用休息时间及时完成各项工作的开展和落实，并对销售部新员工认真培训，以身作则，起到了至关重要的领导和导向作用。

销售部的新员工，刚到连美时，对机械制造方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，新员工很快了解到公司的产销流程及其在国际市场的竞争地位，使新员工深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，销售部员工的对外对内的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求

求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个国际机械部件制造市场和外汇市场的动态，为公司走在市场的前沿及时提供信息援助。经过这段时间的磨练，新员工已成为公司合格的销售部人员，并且努力做好自己的本职工作。

虽然国际外汇市场起伏动荡，公司于xx年与迪尔公司□tma公司□wcii公司等进一步加强合作，共同完成供销产业链的高效能互动。这段时间，在销售部的各位员工，以销售为目的，在和销售部主管带领下，在公司各个部门的积极配合下，完成经营指标的执行，在过去的11个月中完成对订单的有效跟踪和及时发货，在1-11月中完成出口额431余万美元，发货量886余吨的好成绩，客户满意度达到80%左右，并继续为12月份的出口高潮奠定基础。

xx年公司与通用公司的新合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对汽车零部件的生产和销售。经过之前对技术和生产环节的有效评估，并就部分样件得到了客户的认可，预计在以后的时间里，尽快争取开始这些零部件的大批量生产和发货，为公司创造新的利润增长点起到关键作用。

xx年的下半年也是公司进行ts16949的关键阶段，销售部积极参与认证，并就涉及销售部的各项工作及时完成，得到领导好评。