

最新销售会计工作述职 销售会计年终述职报告(优秀5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

销售会计工作述职篇一

述职报告应该以履行职责方面的情况为重点，突出个人成绩与能力。下面是本站小编为大家搜集的销售会计年终述职报告范文，供大家参考。

xx年，在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，并取得了一定的工作成绩，本人能够遵纪守法、认真学习、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在岗位上发挥了应有的作用。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将xx年的工作做如下简要回顾和总结。

今年的销售会计工作总结可以分以下几个方面：

一、加强销售会计工作学习，注重提升个人修养。遵守劳动纪律，团结同志，热爱集体，服从分配，对后勤工作认真负责，在工作中努力求真、求实、求新。以积极热情的心态去完成主管安排的各项工作。积极参加各项活动，做好各项工作，积极要求进步加强政治思想和品德修养。

二是认真学习销售、蒙牛金诺方面的各项规定，自觉按照金诺的政策和程序办事。

三是努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，爱岗敬业、扎实财务会计工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

四、在销售会计工作总结之中也存在很多不足，主要表现在：

- 1、服务上还达不到要求，有时态度生硬，不使用文明用语。
- 2、在本职工作上，由于经验和专业水平不足，有很多地方做的不到位，不够熟练。

总之，在销售会计工作总结中我享受到收获的喜悦，也在工作中发现一些存在的问题。在今后的销售会计工作总结中我应不断地学习新知识，努力提高思想及业务素质。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。

述职人：

20xx年xx月xx日

20xx年，在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，并取得了一定的工作成绩，本人能够遵纪守法、认真学习、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在岗位上发挥了应有的作用。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结。

今年的销售会计工作总结可以分以下几个方面：

一、加强销售会计工作学习，注重提升个人修养。遵守劳动纪律，团结同志，热爱集体，服从分配，对后勤工作认真负责，在工作中努力求真、求实、求新。以积极热情的心态去

完成主管安排的各项工。积极参加各项活动，做好各项工作，积极要求进步加强政治思想和品德修养。

二是认真学习销售、蒙牛金诺方面的各项规定，自觉按照金诺的政策和程序办事。

三是努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，爱岗敬业、扎实财务会计工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

四、在销售会计工作总结之中也存在很多不足，主要表现在：

- 1、服务上还达不到要求，有时态度生硬，不使用文明用语。
- 2、在本职工作上，由于经验和专业水平不足，有很多地方做的不到位，不够熟练。

总之，在销售会计工作总结中我享受到收获的喜悦，也在工作中发现一些存在的问题。在今后的销售会计工作总结中我应不断地学习新知识，努力提高思想及业务素质。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。

2019年我协助何总经理分管财务和内控工作，现将一年来的工作情况汇报如下，请各位代表审议。

2019年在公司班子的大力支持下，我带领广大财务人员紧紧围绕年度财务工作思路，不断夯实财务基础工作，规范财务业务流程，创新财务管理方法，改革财务管理体制，着力强化平稳、受控运行，为全面完成公司的各项目标做出了应有的贡献。

一、圆满完成了国家审计署现场审计工作。

在国家审计署的审计过程中，我们全力以赴、自查自改、跟踪反馈、及时协调，保障了审计工作的顺利进行。一是公司各单位成立了以一把手为组长的组织机构，以财务为主协调办公室，建立了顺畅的沟通机制，及时化解现场审计阶段发现的问题1余项；二是根据公司审前工作会的部署，及时安排和要求三省公司和机关各处室对照内控制度严格自查，整改不合规事项2余项；三是会同三省公司和相关处室联合审查、共同把关审前和审计过程中提报的各项资料；四是针对审计组反馈的32个审计记录，立即组织三省公司财务部门和相关部门认真核对、仔细研究，反复讨论、修改三省公司及各部门的答复，从法律和相关政策法规的角度做出了合理解释。

通过“严格、扎实、细致、周密”的工作，公司接受住了审计署的严格考验，得到了审计组的较高评价。

二、财务信息化建设取得新突破。

在核算体系改革方面，以“推进财务和资产7.系统上线”为重点，组织本部及三省业务骨干，积极学习财务7.系统的各项管理和操作程序，积极改变核算流程，3人历时一个月，完成了近1万条信息的设置和账务初始化工作，顺利实现了6.和7.系统的并行。并行后的财务核算工作量成本增加，在原本人员偏紧、工作量偏大的基础上，财务人员加班加点、任劳任怨、扎实工作，为进一步提高信息透明度、优化核算流程、提升对基层的监控力度打下了坚实的基础。

在零售费用定额管理方面，我们积极推导、演绎和引申建筑行业定额管理理念，在调研、总结和开发软件的三个阶段一直处于板块领先水平，得到了板块的认可，并委托我公司实施软件开发和系统推广工作。目前系统已经开发成功，预计2019年一季度在销售系统全面上线，为销售公司全面贯彻低成本发展战略、创新成本控制手段、实现管理向基层延伸奠定了坚实的基础。

在资金管理系统建设方面，通过近一年的调研、开发和推广，基本实现了对库站资金的实时监控，实现了与业务系统、零售系统的信息共享和系统自动控制，实现了资金的自动汇划、收付凭证的自动生成、账户余额的实时监控。为进一步降低资金头寸、提高核算速度和质量、降低资金风险提供了方便、快捷的信息平台，是资金管理历程中的一次跨越式变革。

三、资金、资产管理能力稳步提升。

在资金管理方面，以“降低冗余资金、加强现场稽核”为重点，确保全年无重大资金安全事故。一是持续推进银行上门收款□pos机推广和银行账户管理，有效降低了在途资金，保障了资金安全，截止2019年底实现上门收款的加油站座数达到1241座，同比增加147座，上门收款率达到87%，同比提高2个百分点，比2019年提高73个百分点；pos机刷卡结算金额为8.9亿元，同比增长8.5倍；清理冗余账户、合并账户39个，账户数量维持在满足生产经营需要的最低限度内。二是积极贯彻落实资金安全稽查长效机制，各地市公司对加油站资金管理自查面达1%，由省公司组织的抽查和复查覆盖面平均达到6%，并根据板块《关于开展加油站资金专项检查的通知》要求和整体部署，成立了加油站资金专项检查领导小组和办公室，累计检查站库15余座，检查覆盖面99%以上，发现和整改问题5余项，完成了板块下达的资金稽查任务，得到了西藏公司督察组的高度评价。

在资产管理方面，通过明确转资流程和表单、组织制订预转资单价标准，结合国家审计署的审计结果，督促三省公司进一步提高转资速度，截止2019年底在建工程余额61596万元，与年初相比在建工程占资产总额的比重下降了.67个百分点。同时，依托资产6.系统，有效的解决了信息不对称的问题，全年共完成695万元固定资产的内部调拨，完成资产卡片的编制5万余张，充分发挥了存量资产的使用价值。并组织三省公司对各项资产进行了一次全面清查，对盘亏、毁损、报废资产的情况进行了一次细致的摸底统计，确定了符合报废条件

的资产335项，为下一步优化资产结构、盘活低效或无效资产提供了数据支持。

四、注重过程、加强监控，预算管理水平和稳步提升。

一是月度滚动预算和资金联动控制得到进一步加强，三省公司实现了从被动接受到主动执行的转变，有效保障了费用合理、均衡发生，全年费用指标均控制在板块下达指标范围内；二是通过收集整理第一手资料，深入贯彻上级单位管理意图，2019年预算编制得到了板块领导的高度评价，预算汇报圆满成功。

五、法制意识逐步提升，税企环境进一步优化。

通过加强协调、强化内部管理、提高税务人员业务素质，取得了较好地成绩。一是通过努力，实现了湖北地区增值税预征率的再次下降，年节约利税8余万元；二是通过大力协调，湖北省黄石等地区税务部门纠正了在零售环节按收入比例征收印花税的违规政策，年节约印花税2余万元，摆脱了企业被动纳税的局面，净化了纳税环境，提高了企业在税企分配格局中的话语权；三是实现了中石油冠名机打发票的使用，为进一步提高内部管理水平、提升企业形象提供了优越的平台，是税企关系的一次历史性突破；四是组织了一次财税大检查，查处整改问题2余项，并根据检查结果制定和下发了发票管理办法，规范了票据的使用，降低了税务风险。

六、充实力量、加强培训，队伍综合素质不断提高。

一是进一步充实各级管理机构财务力量。2019年对机关财务处领导岗位进行了充实，同时在条件成熟的地市逐步配备总会计师6人，充实了两级机关财务部门骨干力量，地市营销中心财务队伍进一步发展，基层的财务管理能力不断提升；二是全年财务系统共参加内外部培训5人次以上，重点是放在资金、资产、税务和财务系统更替等应知应会技能，短期内迅速提

高了各级财务人员的职业技能，丰富了财务系统的知识储备；三是学术理论和实践紧密结合，积极探讨财务管理的热点、难点问题，2019年举办不同层次财务研讨会4次，在湖北财会周刊和中油内部刊物等省部级刊物上发表论文7篇，标志着财务队伍从技能操作型逐步向学术研究型团队转变。

七、强化执行、严格考核，内控体系持续有效运行。

2019年，公司内控工作以提升企业管理水平为宗旨，以加强风险管理为导向，以“零缺陷”做为内控工作奋斗目标，不断加大内控执行力度，不断丰富内控检查、测试手段。

一是发布214版《内部控制管理手册》，修订和完善满足不同管理层次需求的3个层面96个末级流程。

二是强化宣贯，注重沟通，营造和谐内控环境。2019年举办内控培训班59期，培训2362人次，筛选、整理出与库、站业务密切相关的流程13个并汇编成册。

三是反复测试，严格考核，保持内控体系持续有效运行。2019年先后组织3次自我测试，覆盖面达到44个营销中心。顺利通过了3次管理层和外部审计测试。

在财务工作取得新进展的同时，我个人在政治理论学习和专业知识方面也有了长足的进步。我认真学习了公司的工作会议报告和各类书刊，学习了同志在中纪委会议上和党的会议上的讲话，学习了和在中央经济会议上的讲话。通过不断的学习，增强了党性修养，丰富了知识储备，优化了知识结构。

回顾一年来的财务工作，我对自身能力、财务面临的形势和财务工作的重点有以下几点认识。

一是对财务专业的许多新事物、新知识和新形势关注不够、掌握得不够透彻，对国家和上级单位的相关政策法规理解还

需要进一步加强。二是到基层去得还不够，对有些基层反映的问题解决不够迅速，抓工作没有一抓到底，布置工作多，监督检查工作少。在今后的工作实践中我将努力提高各方面综合素质，不辜负组织和公司员工对我的信任和期望。

一是成本费用控制的形势越来越严峻，压力层层传递的体制还没有形成。随着中石油A股回归上市，来自资本市场的监管和压力越来越大，同时国家所得税新条例的颁布，加大了对企业的费用开支的监管力度，而且，社会舆论对央企的监督越来越强势，集团公司党组、股份公司管理层已经将降本增效上升到战略高度，销售企业将成本费用控制列入2019年的重点工作，我们在成本费用控制中受到的内外部监管力度越来越大。从目前情况看，我们的成本费用管理中还存在一些问题：一是投资管理方面，部分项目达不到可研要求，一些加油站长期处于亏损或关停状态；二是资产方面，资本性支出挤占费用，资产处置不规范，一次性盘亏数额较大；三是人工成本方面，各项补贴名目繁多、标准不统一、规定不明确，公司间相互攀比；四是非生产性支出方面，四项管理性费用控制不严，标准不一。五是成本费用的压力目前主要集中在机关本部，没有实现压力的逐级传递。

二是会计工作的内涵日趋复杂，会计基础工作还不适应会计体系发展的需要。会计准则和股份公司会计手册今年已经进行了调整，变化非常大，随着经济业务的日趋复杂，我们的监管手段、控制意识和环境短期内还难以适应新形势的需要，主要体现在对库存油品、销售价格、资产处置和账外资产的管理还不够重视、不够完善，对异地租赁、融资租赁、大额修理支出和非油业务等特殊事项的管理还缺乏完备的管理手段。

三是公司快速发展，财务管理面临的挑战越来越大。与公司成立之初相比，我们的管理幅度越来越大、价值链越来越长、风险点越来越多、监管面越来越广、资产规模越来越大、各方关注度越来越高，财务管理面临着诸多挑战，管理的难度

越来越大，进入了一个风险聚集的时期，稍有放松，财务风险就会释放，进一步演变为事故。这一方面要求我们财务人员不断提高综合素质，另一方面必须紧缩地市营销中心的财权，适度下放相应的事权，各级机构要切实担负起确保财务安全的责任。

2019年是公司发展的关键一年，也是财务工作适应新形势、促进新发展的关键一年，我们根据集团公司、股份公司和板块的整体部署，结合公司的发展战略，提出了2019年工作思路，即：“以集团公司、股份公司财务工作部署为导向，紧紧围绕公司发展战略，切实履行各级财务机构和财务队伍的职责，狠抓财务现场管理和信息化建设，确保财务安全，进一步提高核算质量，努力建设高素质财务队伍，促进财务工作的和谐、健康发展，追求卓越业绩，为实现公司效益最大化努力奋斗。”概括起来讲为“六抓”、“两创”。

一是抓财务现场安全：大力加强资金资产的现场管理力度，运用稽查、清算、预案和考核等多种手段，逐步实现数据安全到现场安全再到本质安全的转变，同时通过进一步加大内控执行力度，实现人、财、物和管理的安全。

抓信息：重点要抓好网上报销系统、定额管理系统、资金管理系统、财务7.系统和财务人员信息系统的推广和使用，以信息系统为纽带，实现信息资源的共享，实现综合流程的优化，进一步提高劳动效率。

抓核算：要依托财务7.系统上线的契机，继续修订和完善费用核算手册等各项规章制度，进一步规范会计核算、明确统一非油业务、融资租赁等特殊事项处理的方式方法，加强稽核力度，严肃执行新会计准则，严肃财经纪律，规避会计风险。

抓队伍：重点要加强库、站两个层面财务队伍的培养，运用技能培训、职业规划、晋级制度、职业道德教育机制和帮扶

共建等多种手段，不断提高基层队伍的凝聚力和执行力。同时要加强总会计师工作能力和职业操守的培养，促进总会计师综合素质的提高。

抓发展：未来两至三年，财务工作要全面实现责权明晰、管理统一、运行高效、执行有序和环境和谐的目标，要求我们从现在起必须做好规划，为未来财务工作的和谐、健康发展奠定基础。首先，要积极推进财务“三统一”建设，实现组织、制度和流程的统一；其次，要优化财务环境，对上要与集团公司、股份公司和板块建立良好的沟通机制，对内要全力以赴为相关部门提供优质的服务，对下要确保受控运行、令行禁止，对外要与银行、税务和财政等职能部门建立长期稳定、和谐的工作关系；另外要根据公司整体战略的变化适时调整发展思路，实现与公司整体战略目标的协调统一。

抓责任：要充分履行财务工作“监督、反映、服务”三种职能，明确各级财务机构维护资金安全、确保本级机构平稳运行的职责，引导财务人员树立大局意识、发扬优良传统、提高执行力，切实肩负起应尽的义务，承担相应的责任。

创效益：首先要从直接效益出发，做好资金的运行管理和成本费用的监控，着力于降低财务费用等各项可控费用；其次，要从确保预算的受控运行入手，加强分析和监控，做好量、本、利的测算，为相关部门的决策提供支持，创造间接的管理效益。

创业绩：公司财务工作、财务组织和财务人员要在集团、股份和板块继续保持先进水平，要加强对前沿理论的研究，并将成果及时转化为实践，力争在定额和资金管理等前沿领域为销售系统做出突出贡献，使公司财务管理水平同比能有大的进步。

2019年我将根据公司整体战略部署，带领全体财务人员，继续发扬成绩，开拓进取，以严谨务实的工作作风，高标准、

高质量的工作要求，扎扎实实做好各项工作，为公司的发展作出新贡献。

述职完毕，谢谢大家！

销售会计工作述职篇二

尊敬的领导：

您好！

20____年开始了，来的那么突然，也那么的从容，总结20____年，计划20____年。

总结20____年，是一个跌宕起伏的一年，我们在全球金融危机的影响下，镀锌价格一直是不平稳的，如同做过山车一般忽高忽低，但是我们镀锌厂在常处与任厂的带领下打了一个漂亮的战斗，创造了很多历史记录，全年完成__万吨的生产量，库存也创造了历史的时候__多吨，全年也完成了不错的利润，在销售会议上得到了领导的认可和表扬。

____年的工作感觉完成的不错，在排产方面根据领导要求做到科学化排产，同样的规格型号尽量都排在一起，让车间少换型，提高了生产效率，创造了生产利润，20____年我会继续坚定不移的执行科学化排产。____年在联系客户方面也有不错的业绩每月__吨左右，20____年要确保每月最少__吨的加工量，力争__吨，争取提高一个台阶。在焊管入库方面全年为公司严把壁厚关，防止客户钻宝来的空子，对客户来料进行实际与理论相结合，做到有凭有据，创造了__多万元的利润，也感谢磅房和质检的相关人员对我的支持，共同取得的如此成绩。

20____年会是一个诸侯并起，硝烟弥漫的一年，很多有实力、

有资金的人看到____年上半年镀锌形式，下半年不少做贸易的自己去上镀锌生产线，一上还就是__条，原先老的镀锌加工厂，也纷纷扩大生产规格，增开__条生产线，下半年一下多出了__多条生产线，越来越多人看到了眼前的利润，都想分一杯羹，殊不知物极必反，形式急转直下，面对着原材料，锌锭、煤、酸的价格上涨，对方刚开始干镀锌还有些技术瓶颈，客户源还有些匮乏没有打开等等原因，有的停产改造设备，有的为了保存上半年的胜利果实暂时收工，准备20____年在战。

20____年是竞争贯穿着的一年，在想高枕无忧是不可能的了，我们要拿出刺刀，亮出宝剑，去拼搏，把他们踩在脚下，狭路相逢勇者胜，在__总给召开的销售人员会议上，提出了明确的指示与目标，越是在困难的时候我们就要更加努力的迎难而上，把产量提高上去，把销量更要提高上去，压缩同行业的市场占有率，用拉、挖、拜各种销售手段，保证公司车间的正常生产，保证完成公司下达的__万吨的生产任务。

20____年我要做到每年都要上一个新的水平，上一个新的台阶，有做的不好的地方领导多批评多指点，为宝来更美好的明天而鞠躬尽瘁。

此致

敬礼！

述职人：_____

20____年__月__日

销售会计工作述职篇三

尊敬的领导：

您好!

20xx年开始了，来的那么突然，也那么的从容，总结20xx年，计划20xx年。

总结20xx年，是一个跌宕起伏的一年，我们在全球金融危机的影响下，镀锌价格一直是不平稳的，如同做过山车一般忽高忽低，但是我们镀锌厂在常处与任厂的带领下打了一个漂亮的战斗，创造了很多历史记录，全年完成x万吨的生产量，库存也创造了历史的时候x多吨，全年也完成了不错的利润，在销售会议上得到了领导的认可和表扬。

xx年的工作感觉完成的不错，在排产方面根据领导要求做到科学化排产，同样的规格型号尽量都排在一起，让车间少换型，提高了生产效率，创造了生产利润□20xx年我会继续坚定不移的执行科学化排产□xx年在联系客户方面也有不错的业绩每月x吨左右□20xx年要确保每月最少x吨的加工量，力争x吨，争取提高一个台阶。在焊管入库方面全年为公司严把壁厚关，防止客户钻宝来的空子，对客户来料进行实际与理论相结合，做到有凭有据，创造了x多万元的利润，也感谢磅房和质检的相关人员对我的支持，共同取得的如此成绩。

20xx年会是一个诸侯并起，硝烟弥漫的一年，很多有实力、有资金的人看到xx年上半年镀锌形式，下半年不少做贸易的自己上镀锌生产线，一上还就是x条，原先老的镀锌加工厂，也纷纷扩大生产规格，增开x条生产线，下半年一下多出了x多条生产线，越来越多人看到了眼前的利润，都想分一杯羹，殊不知物极必反，形式急转直下，面对着原材料，锌锭、煤、酸的价格上涨，对方刚开始干镀锌还有些技术瓶颈，客户源还有些匮乏没有打开等等原因，有的停产改造设备，有的为了保存上半年的胜利果实暂时收工，准备20xx年在战。

20xx年是竞争贯穿着的一年，在想高枕无忧是不可能的了，

我们要拿出刺刀，亮出宝剑，去拼搏，把他们踩在脚下，狭路相逢勇者胜，在x总给召开的销售人员会议上，提出了明确的指示与目标，越是在困难的时候我们就要更加努力的迎难而上，把产量提高上去，把销量更要提高上去，压缩同行业的市场占有率，用拉、挖、拜各种销售手段，保证公司车间的正常生产，保证完成公司下达的x万吨的生产任务。

20xx年我要做到每年都要上一个新的水平，上一个新的台阶，有做的不好的地方领导多批评多指点，为宝来更美好的明天而鞠躬尽瘁。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

销售会计工作述职篇四

尊敬的公司领导：

回顾走过的20xx年，所有的经历都化作一段美好的回忆，结合自身工作岗位，一年来取得了部分成绩，但也还存在一定的不足。在我行进行网点转型，提升服务质量，加强网点营销。我们支行从人员配置进行了部分调整，安排了低柜销售人员，个人理财业务得到初步的发展，开始尝试向中高端客户提供专业化个人投资理财综合服务。我也从低柜调整到理财室从事个人理财业务。虽然在工作中遇到诸多的困难和问题。但是，在分行个金部理财中心的指导下、支行领导高度重视下，建设队伍、培养人才、抓业务发展、以新产品拓展市场，加大营销工作。以下是20xx年度金融销售个人工作总

结报告：

一、20xx年具体工作总结：

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

4. 结合市场客户投资理财需求，按照上级行工作部署进一步推进新产品上市，如人民币周末理财、安稳回报系列、中银进取博弈理财等、以及贵金属的销售。

自身培训与学习情况：

二、存在的不足：

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理保险，代售基金是远远不够的，产品有待更丰富，理财渠道有待拓展，我行的特色产品：汇聚宝，外汇宝，纸黄金，人民币博弈等许多特色理财品种还没完全推广开(受营销人员，业务素质等方面的制约)缺少专业性理财。

不足处：

2. 营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个人能力；

三、来年工作打算

2. 不断加强素质培养，作好自学及参加培训；进一步提高业务水平

3. 加大营销力度推进各项目标工作，有效的重点放在客户量

的增长。

4. 结合我行工作实际加强学习，做好it蓝图新系统上线工作，做好20xx年个人工作计划。

谢谢大家！

述职人：

销售会计工作述职篇五

尊敬的领导：

您好！

20____年开始了，来的那么突然，也那么的从容，总结20____年，计划20____年。

总结20____年，是一个跌宕起伏的一年，我们在全球金融危机的影响下，镀锌价格一直是不平稳的，如同做过山车一般忽高忽低，但是我们镀锌厂在常处与任厂的带领下打了一个漂亮的战斗，创造了很多历史记录，全年完成__万吨的生产量，库存也创造了历史的时候__多吨，全年也完成了不错的利润，在销售会议上得到了领导的认可和表扬。

____年的工作感觉完成的不错，在排产方面根据领导要求做到科学化排产，同样的规格型号尽量都排在一起，让车间少换型，提高了生产效率，创造了生产利润，20____年我会继续坚定不移的执行科学化排产。____年在联系客户方面也有不错的业绩每月__吨左右，20____年要确保每月最少__吨的加工量，力争__吨，争取提高一个台阶。在焊管入库方面全年为公司严把壁厚关，防止客户钻宝来的空子，对客户来料进行实际与理论相结合，做到有凭有据，创造了__多万元的利润，也感谢磅房和质检的相关人员对我的支持，共同取得

的如此成绩。

20____年会是一个诸侯并起，硝烟弥漫的一年，很多有实力、有资金的人看到____年上半年镀锌形式，下半年不少做贸易的自己上镀锌生产线，一上还就是__条，原先老的镀锌加工厂，也纷纷扩大生产规格，增开__条生产线，下半年一下多出了__多条生产线，越来越多人看到了眼前的利润，都想分一杯羹，殊不知物极必反，形式急转直下，面对着原材料，锌锭、煤、酸的价格上涨，对方刚开始干镀锌还有些技术瓶颈，客户源还有些匮乏没有打开等等原因，有的停产改造设备，有的为了保存上半年的胜利果实暂时收工，准备20____年在战。

20____年是竞争贯穿着的一年，在想高枕无忧是不可能的了，我们要拿出刺刀，亮出宝剑，去拼搏，把他们踩在脚下，狭路相逢勇者胜，在__总给召开的销售人员会议上，提出了明确的指示与目标，越是在困难的时候我们就要更加努力的迎难而上，把产量提高上去，把销量更要提高上去，压缩同行业的市场占有率，用拉、挖、拜各种销售手段，保证公司车间的正常生产，保证完成公司下达的__万吨的生产任务。

20____年我要做到每年都要上一个新的水平，上一个新的台阶，有做的不好的地方领导多批评多指点，为宝来更美好的明天而鞠躬尽瘁。

此致

敬礼！

述职人：_____

20____年__月__日

销售会计年终个人述职报告3