

销售主管个人总结及述职报告 销售主管的述职报告(精选9篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

销售主管个人总结及述职报告篇一

尊敬的各位领导、同事们：

大家好：

我的工作是协助主任抓_险，主要负责投保录入、单证管理。2022年以来，在公司上级部门的正确领导下，在保险社主任的带领下，我较好地完成了各项工作任务。下面就工作情况向各位领导和同事们做如下汇报，不妥之处敬请批评指正。

一、积极主动，完成保费收入

为了完成保费任务，在工作中我和同事们经常加班加点，尤其学生平安保险录入期间，由于入保的学生多，时间紧，我们起早贪黑，废寝忘食，几乎每天都要加班到十点以后。我和同事们任劳任怨，毫无怨言，我们的共同心愿就是希望我们的公司越来越好。由于我和大家认真主动的工作，20_年，我们顺利完成了公司商险的各项保费任务共_万元，其中：机动车商业险_元、交强险_元等。2022年上半年，我们也已完成全年保费的65%，力争年底全面完成公司商险的各项保费任务。

二、加强学习，提高业务技能

为了适应当前工作的需要，我时刻把学习放在第一位，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为代写论文客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧。同时认真钻研保险业务知识，精益求精，全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平，特别是增强保险方面的知识，努力做一个真正的保险人。于此同时，也积极贯彻总公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效。

通过学习，我在日常管理中能够认真严格的按照上级公司的《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，在业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了较好的成绩。

除了投保录入工作，我还负责单证管理。在单证管理上严格按照总公司单证管理办法执行，保证单证安全，防范风险，规范使用，仔细认真做好各个细节环节的整理工作。在工作中严格按照规章制度操作，坚决杜绝违章、违规现象的发生。

三、认真工作，加强服务质量

作为一个出单员，每天摆在面前的总是那平平凡凡的保险单，看起来工作是枯燥无味，但我深知，每一笔录入，每一次出单，都和保险社全年任务的完成、公司的形象紧紧地联系在一起。每出一份保单，要填50多个空，稍不注意就容易填错。比如有时候容易把车架号和发动机号看错，有时候容易把起保日期搞错，有时候容易把客户的身份证号码填错……因为每天来的客户情况各不相同，所以每天的工作量也是不同的。有时一天来的客户只有是几个人而已，相对录单就没有那么繁忙和混乱。但如果遇到一天的客户流量很大，就会让自己手忙脚乱，为了保证每一笔录入的准确性，我每时每刻代写论文都在提醒自己要认真负责，工作的认真使我每次都能顺利的完成保单录入，没有失误，这个让我感到很欣慰。同时我在一定程度上加大对原有客户的重视程度，掌握续保

业务的分布情况，提前做好续保准备工作，争取早联系、早沟通、早签单，尽量避免因疏忽和时间延误而造成业务损失。以诚实守信、主动热情、服务周到面对每一位客户。

四、工作不足及今后打算

一年来，我凭着对工作的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，但还有很多不足。首先我还应继续加强内控制度的学习，远离合规风险；其次在工作上要向先进的保险社学习，加强内业整理。

在下半年的工作中，我将和同事们共同努力完成上级领导交办的各项工作任务，做好日常工作。我会在工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

最后祝愿我们公司在公司领导的带领下、全体员工的共同努力下，再上台阶，再创辉煌。

谢谢大家！

述职人：_

2022年x年x月

销售主管个人总结及述职报告篇二

尊敬的公司领导、亲爱的各位同事：

时间如箭一样地飞逝着。回顾到公司将近半年来，总在不知不觉中度过。我自己在工作中也是受益匪浅，上半年主要工作地点是_经营部，现将工作状况作出述职如下：

首先，就我个人而言。我很感谢公司能够给我一个学习与进步的舞台，感谢你们对我的关照！半年来，我学习了很多产品知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压抑！时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮忙，但是心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定！

一、销售得工作中的辅助工作

我们在多个地方进行了促销，在促销策划上面没有什么经验，但经过经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了必须的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持“有节借节，无节造节”，个性是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真

正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱。

刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这半年，又从无限简单中走出这半年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

二、市场销售工作现状

1、制定软件销售目标。上半年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织销售工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

2、竞争比较激烈，其他企业价格比较强烈。在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的状况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格差不多，没有构成比较悬殊的价格比较。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

3、应收款回款难准时。受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不按时，影响了公司的整体运作。

三、销售任务完成过程中的应对措施。

1、质量的改善。在销售工作开展之前，对产品的质量要有更

严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，能够适当的选取时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场中构成一个良好的口碑。

3、加大资金回笼的力度，回避企业风险。在货款回笼方面，整个部门都构成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束潜力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了必须效果。

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台借助公司的销售平台，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，能够与各传媒媒介等构成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部透过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更

加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场状况用心派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

6、提高销售部人员自身的工作素质提高业务员的服务质量和业务潜力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自己的工作潜力和专业素质：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系。

(2)不断总结自身的工作，改善自身的工作方法，加强工作中所涉及到的专业知识的学习，及时了解客户的生产运作状况和竞争对手的状况，发现问题及时处理。

(3)及时将客户的要求及产品质量状况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要。

(4)做好售前、售中、售后服务。上半年，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。依靠我们上级的信任和指导，依靠的优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满期望的。在未来更长的工作生涯中，我会更加严格要求自己，踏实地做好每一件事。我热衷于这个行业，做着自己感兴趣的农资产品，充满着热情，也很有行动力，心中更是充满了理想。目前，我已经完全的涉及农资领域当中，我相信在不久的将来，再加上公司也有这方面发展的计划，必须能够尽早的实现！我更加期望，公司能够给我信心与勇气，让我能够更自信的去发挥并创造更多的成就！我深信，只要交待安排给我的事，我会尽

心尽责的去完成!我会不断加强学习,拓宽知识面,努力学习产品专业知识和一些工作常识;本着实事求是的做事原则,继续发扬优点,改善缺点;团结一致,勤奋工作,共同进步,维护公司利益,用心为公司创造更高的价值,力争取得更大的工作成绩!

我深信,在公司的正确领导下,只要我全体干部、员工坚定信念,奋发进取,团结协作,以小目标实现大目标,以大目标实现长远目标,一步一个脚印,必须能出色完成任务,让2022年成为名副其实的创利年!

谢谢大家!

述职人□_x

销售主管个人总结及述职报告篇三

尊敬的各位领导,亲爱的同事们:

大家好!

我叫xxx□是xx的一名销售主管,在繁忙的工作中不知不觉迎来了新的20xx年,回顾这一年的工作历程,首先要感谢带领我们不断前进,兢兢业业的经理,感谢团队上进,精诚合作的同事,更要感谢光临我们店的新老客户,正是因为他们的帮助鼓励,认可信任才能使我们更好的工作,同时我们也有必要谈谈销售工作中的不足之处:

- 1、学习不积极,导致专业知识水平欠缺,每次听着促销员介绍手机都觉得自己无话可说,同时也有被促销员专业术语打动,有购买的顾客也是一样的。
- 2、工作职责做不到位,手机是贵重物品,我们要及时擦试,

检查轻拿轻放，为什么顾客不要柜台上的机器，就是看上去不像新的，所以要及时整理摆放。

3、对顾客缺乏耐心，尤其是售后问题，有一次，一位老大爷来调试xx机器，当时我正在做别的工作票，就对他说：上二楼，他说腿疼上不去，我只管忙我自己的，没有理他，他就去找别人调试，调好了，他临走时，专门对我说了一句，我这个人不好，他说完之后意识到了自己的不对，好在顾客对我们店的评价不错，要不我们又流失掉客源了，所以解决售后问题更要有耐心。

4、主管职责不到位，没有发挥团队精神，对待同事关心不够，没有及时沟通，要求别人做到的，自己却不想做，对待新同事，往往是他们给我们拿机器，而我们帮助他们那机器或者帮助他们成交的很少，希望得到他们的谅解。

销售是一项非常具有挑战性的工作，奋斗了一年，成功也好，失败也好，好好总结经验，吸取教训，在以后的工作中，引以为鉴就是进步新的一年，意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，作为销售人员的，我们必须严格要求自己：

1、空怀心态，从最简单的事情做起，认认真真的对待自己的工作以及领导，支持的任何一项工作，无任何借口。

2、学习，阅读一些积极向上的书籍，丰富自己的思想，提高素质，同时的学习研究机型，减少库存的同时，增加我们的利润。

3、回访老客户，好几次听着客户说因为打电话回访，就又来买手机了，心里很高兴，

4、尽自己努力，去帮助任何人，无论是客户还是同事，让客户体感觉到我们的热情，让同事感受到我们这个大家庭的温暖。

20xx年是有意义，有价值，有收获的，我们九洲在新的一年里，将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地，同仁们，我们的xx奋斗吧！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

销售主管个人总结及述职报告篇四

尊敬的各位领导：

你们好！

我被任命xx公司销售主管以有一段时间了，现在我将这期间的工作作个汇报，恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和建议。

说句实话，刚上任时我感到肩上的担子很沉重，心中产生了从未有过的压力，第一虽然我有多年的销售工作经验，但我从未有过现场管理工作，对管理的实践经验一无所有；第二面临我们这项目都是些新手，对于房产这一块可以说是零，怎样带动这个团队，怎样管理好现场，怎样把销售做到更好等因素使我感到无所适从。

有句话说的好，我们虽然进场比较紧，工作虽然繁琐和辛苦，可这支营销队伍，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。就拿房交会来说吧，虽然大家都没有过房产销售经验，对于现场的突发状况更是没有经验，可是面对客户一窝蜂的闯进售楼部现场，销售代表们没有感

到害怕，而是很冷静的、很耐心的接待好每一位来访客户，在房交会几天的时间里就为公司创造了上千万的销售业绩。在那种情况下也能很好的处理好每一件事情，我们相信再以后的工作也会做的更好。

当然也有做的不好的地方就是在没有跟总经理协调好的情况下导致了一房两卖，这给公司领导带来了不必要的麻烦，还好发现及时才没有给公司带来很大的损失，这点也是以后我们要特别注意的。现在的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原来的不懂到现在的主动跟客户交流，在也不是刚开始的看到客户问的问题而站在那边无语的表情了。

而我也经过这段时间的锻炼，对自己也有了一定的认知。从当时的无所适从到现在的做事有条理都是一个改变。记得刚开始被任命销售主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不知道说些什么内容，每天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可现在的我比起以前又近了一步，虽然还有很多不足，但相信再以后的工作中我会努力做的更好。

此致

敬礼！

述职人□xx

xxxx年xx月xx日

销售主管个人总结及述职报告篇五

这学期超市在大家的共同努力下，各方面终于逐步完善，逐步步入正轨，虽然有段时间因为楼栋出入情况管理加严，而让大家都在为超市送货方式的改革想得焦头烂额的，虽然在这一路来不断有人退出，当然也有人加入，这一切的摸索过程都是值得了。

这学期，每个人都见证了明校网超市的艰辛成长过程，从开学最初的每天订单营业额不超过两位数的发展到现在每天平均营业额达200左右，6月22日还创下了本学期的日营业额566.6元。这都是值得欣慰的方面。同时，大家的工作默契度也增加了不少。这些对明校网超市以后的发展都是一些有利的基础。

废话就不多说了哈，现在我就我个人这学期工作中在超市管理方面出现的问题进行一个简要的总结：

1. 进货方面：应该多注意货品的生产日期和有效期限；因为得对这块的疏忽，让我偶在这一次去进酸奶的时候吃了大亏，最后导致在酸奶这块亏损了一部分钱。还有就是贵娃子进货初期，在送货的时候有些货品在贵娃子是没有的，但他们还是用其他货品填补，导致我们的货品管理和售卖出现一些问题，经过一些交涉和处理后，这方面问题慢慢得到改善。

2. 招送货员方面：早期还没安置超市副主管一职时，送货员招聘是我负责的。由于我的失误，起初招到一些不合格的送货员，给明校网带来了一些负面影响。从这件事里，我试着慢慢去了解怎么在短时间内去看清一个人是否适合当一名超市送货员，是否会适应我们明校网发展的需求。

3. 上下级工作协调方面：酸奶促销的时候，由于自己对上下级的工作没协调到位，导致在工作中出现了一些工作脱节。经过一段时间的磨合以后，类似问题基本是杜绝了的。

4. 工作职责方面：有时可能会分不清超市副主管和超市主管的职责范围，可能会把自己的想法或意见强加到副主管头上，注意到这个问题了的，已经在改进当中了。当然也不会把职责划分得太清，因为一个团队的事，有时该做的还是要做，该统筹考虑的还是会统筹考虑的。

5. 超市亏损方面：这学期开学初期，在力天那边由于门下漏

缝太大的原因，使得附近的猫时不时来袭击超市，前后造成近40元的损失；6月初期因酸奶期限短，造成了近50元的亏损；搬到星星水坊后，下水道的老鼠也来作恶，6月28日，发现被老鼠偷走的18支38g的火腿肠，亏损7.2元；随后7月4号又被老鼠遭殃，主要是肠类，亏损17.1元。第一期特价促销(6月22日)亏损99.8元，第二期赠品活动(7月2日)亏损22.1元。另外，下学期面临过期的商品有两包白糖，共约亏损5元。

6. 电话回访方面：这学期总共做了两次电话回访，主要反映的问题还是超市货品种类太少。

7. 关于明校网超市以后的发展：这学期由于各方面原因(资金不足、贵娃子货源不全)，下订单的同学普遍反映超市货品太少，以致一些同学在第一次下订单后就没有继续再在超市下单，而我每次进货也只是增加几个新货品。下学期资金已经到位了，我会把同类的货品牌子尽量增加以满足下单同学的需求。很多同学也在反映增加烟，这学期还不是一个成熟的时机，下学期烟类肯定会加进去的。同时，尽力去联系一些价格低廉的经销商以满足超市的发展需求。

述职人：

日期：

销售主管个人总结及述职报告篇六

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。

20xx年是我们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。为了解决员工工资问题，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市场户是我们唯一的选择。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史上最好记录。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文章，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最好。

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正。

述职人□xx

20xx年x月x日

销售主管个人总结及述职报告篇七

同事：你们好！

我被任命xx公司销售主管以有一段时间了，现在我将这期间的工作作个汇报，恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和建议。

说句实话，刚上任时我感到肩上的担子很沉重，心中产生了从未有过的压力，第一虽然我有多年的销售工作经验，但我从未有过现场管理工作，对管理的实践经验一无所有；第二面

临我们这项目都是些新手，对于房产这一块可以说是零，怎样带动这个团队，怎样管理好现场，怎样把销售做到更好等因素使我感到无所适从。

有句话说的好“路是人走出来的”，我在领导的帮助下化压力为动力，加上以往的工作经验结合在一起。首先根据现场日常管理，人员数量进行合理的分工和安排，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。在工作中有不足之处，所以每天都给自己在创新，发现问题，解决问题。现在差不多过一天我们就针对房产专业知识这一块进行一次培训，虽是给她们培训，实际也是在给自己巩固知识，因为发现有些知识不运用的话根本就不记得，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。现在售楼部各人员述职时间、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。

我们虽然进场比较紧，工作虽然繁琐和辛苦，可这支营销队伍，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。就拿房交会来说吧，虽然大家都没有过房产销售经验，对于现场的突发状况更是没有经验，可是面对客户一窝蜂的闯进售楼部现场，销售代表们没有感到害怕，而是很冷静的、很耐心的接待好每一位来访客户，在房交会几天的时间里就为公司创造了上千万的销售业绩。在那种情况下也能很好的处理好每一件事情，我们相信再以后的工作也会做的更好。

销售主管个人总结及述职报告篇八

尊敬的各位领导，各位家人大家好：

时光如梭，忙忙碌碌中送走了丰硕的20xx年，迎来了崭新的20xx年，全店在各位主管以及全体员工的共同努力下超额

完成了全年的各项指标[]20xx年在绛县经济整体不好的大环境下，如何圆满完成公司下达的各项任务指标是我们的首要重任。在过去的两个月中，我们共实现销售万元，完成总指标的%，在以后的十个月内，我会抓住清明节、五一劳动节、端午节、国庆节、中秋节几个大型节假日以及五周年店庆，拟定相适宜的促销计划，力争销售达到预期目标。同时我还会着重以下几项工作：

一、优化商品结构

超市竞争的核心在于商品的构成策略，商品结构的优化应以经营商品的品类、品牌为基础，根据自身的特点、消费群体的不同，进行合理的整改，首先进行市场调研，发现新的、顾客需要的商品，同供货商、采购及时联系，多采新品，网红商品，同时，还应和信息部沟通，每季度进行一次不动品的淘汰工作，保证商品的更新换代。其次，合理布局，对于目标性商品应重点突出陈列，对于方便性商品应放于顾客易于拿取的地方，对于季节性、节日类商品应突出其特点并结合相应的促销手段。

二、着重员工服务意识的培训，加强品牌的宣传

利用门店周会或交接班的时间对全体员工包括促销员的服务意识进行不定期的培训，不要总是将“用心服务，用爱经营”的话挂在嘴边而不付出行动，要将顾客当作我们的亲朋好友来服务，让他有回到家的感受和体验，因为我们不知道怎样服务上帝，却懂得如何服务我们的亲朋好友！对于退换货我们一定按照公司要求，做好无理由、无条件退换货，限度的满足顾客的各种需求。

三、注重商品的陈列与卫生清洁，增加商品的附加值

在街道上大大小小的超市、批发部、共有好几十家，人力成本较低，所以导致商品价格比我们便宜，再加上政府全县创

建国家卫生县城的，导致门前无停车位，怎样让顾客愿意多花几毛钱、多走几步路到我们超市来购物？我想，干净整洁的购物环境、亲切友好的服务态度、良好的售后服务、齐全的品种以及我们超市过硬的品牌等都是非常重要的因素，怎样将我们的品牌做的更好更强，就是要将细节做的更细更精。坚持将每周一定为卫生清洁日，办公室不定期进行全面检查；坚持每周二定位会员优惠日，将赠送的商品多样多元化；价签陈列方面，要求员工一律按陈列的五大原则，力求美观、便捷，变价商品各负责人逐一核实，确保准确无误，重复的事情标准化，标准的事情重复化。

四、开源节流，加大防损力度，力求更大利润空间

随着绛县经济去年的整体不景气，到目前为止还没有复苏的迹象，我们应意识到目前的危机，正视眼前的困难，严峻的经济形式下，企业最重要的是要解决如何开源和如何节流的问题，我认为，开源主要涉及一些公司的制度调整，所以，我主张节流，以公司为核心，推行各种精益化的管理方式，提高工作效率，降低各种浪费，随时随地，上至店长，下至一名普通员工，都可以从身边的细节小事做起，重在执行，小到一张纸的利用，一度电、一滴水的节约。

五、分组制定销售计划，严格实行绩效考核。

将每月的销售计划分解到每个组，严格实行绩效考核，让员工收入与销售挂钩，销售好，工资高，反之工资就会低，真正体现多劳多得。走进员工当中，每个月向全体员工征求促销的好点子，发挥全员积极性，力争完成各项指标。

综合以上几点，结合店内实际情况，对于充满挑战的20xx年，我们可以哭，可以笑，可以累，但坚决不能怂！只要干不死，就往死里干，我有信心带领全体员工将销售做的更好，圆满完成各项指标。

销售主管个人总结及述职报告篇九

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

我叫xxx是九洲通讯的一名销售主管，在繁忙的工作中不知不觉迎来了新的20xx年，回顾这一年的工作历程，首先要感谢带领我们不断前进，兢兢业业的经理，感谢团队上进，精诚合作的同事，更要感谢光临我们店的新老客户，正是因为他们的帮助鼓励，认可信任才能使我们更好的工作，同时我们也有必要谈谈销售工作中的不足之处：

1. 学习不积极，导致专业知识水平欠缺，每次听着促销员介绍手机都觉得自己无话可说，同时也有被促销员专业术语打动，有购买的欲望，顾客也是一样的。
2. 工作职责做不到位，手机是贵重物品，我们要及时擦拭，检查轻拿轻放，为什么顾客不要柜台上的机器，就是看上去不像新的，所以要及时整理摆放。
3. 对顾客缺乏耐心，尤其是售后问题，有一次，一位老大爷来调试三星机器，当时我正在做别的工作票，就对他说：上二楼，他说腿疼上不去，我只管忙我自己的，没有理他，他就去找别人调试，调好了，他临走时，专门对我说了一句，我这个人不好，他说完之后意识到了自己的不对，好在顾客对我们店的评价不错，要不我们又流失掉客源了，所以解决售后问题更要有耐心。
4. 主管职责不到位，没有发挥团队精神，对待同事关心不够，没有及时沟通，要求别人做到的，自己却不想做，对待新同事，往往是他们给我们拿机器，而我们帮助他们那机器或者帮助他们成交的很少，希望得到他们的谅解。

销售是一项非常具有挑战性的工作，奋斗了一年，成功也好，失败也好，好好总结经验，吸取教训，在以后的工作中，引

以为鉴就是进步新的一年，意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，作为销售人员的，我们必须严格要求自己：

1. 空怀心态，从最简单的事情做起，认认真真的对待自己的工作以及领导，支持的任何一项工作，无任何借口。
2. 学习，阅读一些积极向上的书籍，丰富自己的思想，提高素质，同时的学习研究机型，减少库存的同时，增加我们的利润。
3. 回访老客户，好几次听着客户说因为打电话回访，就又来买手机了，心里很高兴，
4. 尽自己努力，去帮助任何人，无论是客户还是同事，让客户体感觉到我们的热情，让同事感受到我们这个大家庭的温暖。

20xx年是有意义，有价值，有收获的，我们九洲在新的一年里，将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地，同仁们，我们的九洲奋斗吧！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日