

销售经理述职报告完整版(通用8篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

销售经理述职报告完整版篇一

回首20xx年，有太多的完美的回忆□20xx年本人来到长京行工作，但是惟有20xx年这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮忙与鼓励下，我必须会拥有更完美的明天.

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的曹经理，我要十分感谢他在工作上对我的帮忙。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心十分缺乏，我的工作能够说是很难入手□20xx年初，我都是在曹经理的带领下帮忙下进行客户谈判、分析客户状况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是4月份本人的销售业绩及潜力才有所提升。.

销售员的一天就应从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在那里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客

户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并用心学习、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展20xx年度的工作。现制定工作划如下：

一;对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，好稳定与客户关系。

二;因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

1: 每月就应尽努力完成销售目标。

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: 要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4: 对客户不能再有爆燥的心态，必须要本着长京行的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。

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。

8: 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。

9: 为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

关于电话销售工作述职精选

以下是小编为您整理的“电话销售工作述职”相关的精华内容，本文供您参考并请您收藏。在不经意间，这一段工作也即将迎来尾，在这之前我们应该先写一份岗位的述职报告，述职报告是一种综合性较强的公文，与总结和讲话稿类似。

销售经理述职报告完整版篇二

在过去的一年中，作为一名电话销售人员，我秉承着诚信、专业、高效的原则，通过自身的不断努力，取得了一定的业绩和进步。在这里，我将以个人的视角，结合实际情况，对我自己在电话销售方面的工作总结进行详细阐述。

作为一名电话销售人员，我的主要工作职责包括但不限于以下几个方面：

1. 负责拓展新客户，与潜在客户建立联系，并进行产品的宣传和推销。
2. 维护老客户，关注客户需求，并及时提供满足客户需求的产品或服务。
3. 培养客户忠诚度，建立良好的客户关系，提高客户满意度。
4. 收集客户信息，不断学习市场变化，分析客户需求，为公司提供市场分析数据。

5. 协助领导进行市场调研活动，对市场进行调查了解并反馈客户需求。

在过去的一年里，我主要从以下几个方面展开了自己的工作：

1. 深入学习并掌握公司产品知识，了解产品优势和特点，提高自己的产品销售能力。

2. 通过电话、微信等媒介与客户建立联系，正确处理客户的问题和意见，及时给予解决。

3. 严格遵守公司销售流程，熟练运用电话销售技巧，取得客户的信任和认可。

4. 进一步加强了自己的学习和培训，提高了自己的专业素养，积极参加公司组织的各种培训和交流活动。

5. 积极参与公司的市场推广和营销活动，增强了自身的市场敏感度，对公司的目标和战略有了更深入的了解。

在过去一年里，我的工作成绩主要体现在以下两个方面：

1. 业绩突出

通过自身的不断努力，我在销售方面取得了很多突出的业绩。在一次大型促销活动中，我成功签订合同50多单，实现销售额30多万元，为公司作出了重要贡献。同时，在日常的销售工作中，我也通过不断的努力，提高了自身的销售能力，取得了稳定的销售额和客户满意度。

2. 客户口碑好

通过个人的努力，我不仅为公司赚取了经济效益，同时也得到了客户的认可。我在业务过程中，注重与客户的沟通和交流，以专业、诚信、高效的工作态度赢得了大量客户的信任

和好评，让客户更愿意与公司合作，提高了企业形象和知名度。

在过去一年的工作中，我通过不断的实践和反思，领悟到了很多工作中的感悟：

1. 工作要有目标性，不能盲目的销售。
2. 要善于倾听客户意见和建议，为客户解决实际问题。
3. 关注客户体验，通过及时的反馈和改进，提高服务质量。
4. 追求自我突破和改进，不断提高个人专业知识和技能。

回顾过去，展望未来。在未来的`工作中，我将继续秉承公司的核心价值观，大力拓展客户资源，与客户建立良好的关系，把握市场机遇，开拓新的市场，实现个人与公司共同发展。同时，在工作中不断学习和提高，努力成长为更优秀的销售人员，为公司创造更多的价值和贡献。

综上所述，过去一年是我在电话销售工作中的成长历程，收获颇丰，经验丰富。同时，我也清楚地认识到自己的不足和不足之处，将会在未来的工作中不断挑战自我，开创更加辉煌的事业，并为企业的长远发展做出更多更好的贡献。

销售经理述职报告完整版篇三

XXXX年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的销售经理工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的销售经理工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的销售经理工作做的更好。下面我对一年的销售经理工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司销售经理工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xxxx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xxxx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xxxx经理和总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xxxx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xxxx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在xx市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的

产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司xxxx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败□xxxx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在销售经理工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xxxx个，加上没有记录的概括为xxxx个，八个月xxxx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xxxx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度□xx迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售经理工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的.工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本

年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在xxxx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xxxx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比xxxx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的销售经理工作中建立一个xxxxxx具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对销售经理工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综

合素质，在销售经理工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售经理工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

销售经理述职报告完整版篇四

在公司工作了许多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，或许只有我自己知道了。不过我可以说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了肯定的胜利。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成果还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

自己20xx年销售工作，在公司经营工作领导xx总的.带领和关

心下，加之全组成员的鼎力帮助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止20xx年xx月xx日，20xx年完成销售额xxxx元，超额完成全年销售任务的xx%□货款回笼率为xx%□销售单价比去年下降了xx%□销售额和货款回笼率比去年同期下降了xx%和xx%□现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并准时催回货款；
- 2、努力完成销售管理方法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、乐观广泛收集市场信息并准时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的仆人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格根据职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品学问入手，在了解技术学问的同时仔细分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己常常同其它销售经理勤沟通、勤沟通，分析市场状况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能乐观着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于xxxx四个月限产的

影响，加之自己对市场的瞬息万变应对方法不多而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白销售经理必需有明确的目地，一方面乐观了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早预备，在客户要求的期限内供货，另一方面要乐观和客户沟通准时了解客户还款力量，考虑并补充完善。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格根据公讣制定销售服务执行，在接到客户投诉时，首先应仔细做好客户投诉记录并口头做出，其次应准时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应准时与客户沟通使客户对处理方案感到满足。

熟识产品学问是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注意产品学问的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能把握用途、价格和施工要求。

销售经理述职报告完整版篇五

大家好！

我是来自xxxxxxx部的xxxxxxxxxxxxx[]人们常说：心有多大，舞台就有多大。对于我们销售人员来说：心有多高，业绩就有多高；努力有多大。市场就有多大。

如果我是销售经理，我既要高瞻远瞩，策划营销；又要脚踏实地，开拓市场。如何做到高瞻远瞩呢？乔·吉拉德曾说过这样一句话：“如果你想要把东西卖给某人，你就应该尽自己的力量去收集他与你生意有关的情报……是啊，只有充分了解

相关的情况，才能在销售上开拓出一条崭新的路子。所谓站得高才能看得远。对于一名销售经理来说，想要站得高，首先就要充分了解市场，了解客户，了解同行，了解团队，了解产品、还要了解自己。如果我们把市场、客户、同行、团队、产品、自己看作一座座高山，那么，了解的过程，即是登山的过程。只有“会当临绝顶”才能“一览众山小”，才能做到“知己知彼，百战不殆”；才能胸有成竹，规划合理的目标，制定可行的营销方案。

如果我是销售经理，我将协同各位同事，通过广泛调研市场，制定系统大客户市场企划方案，找准目标，做到有的放矢。在此基础上，我将积极参与部门内研究制定系统大客户满意度提升方案，以优质的服务和诚挚的态度赢得客户的认可，从而唱响我们企业品牌，提升我们公司形象。而脚踏实地，我以为就是一种执行能力，一种扎实的工作作风。有人说，当今时代，赢在思维力、赢在执行力。有了好的方案、好的产品，如果没有一定的执行能力，那么再好的蓝图，也只能是海市蜃楼，永远难以达到。而这种执行力，并不是指销售经理个人的能力，而是要依靠全体同仁的共同努力加以体现的。正如孟子所说，“天时不如地利，地利不如人和”。可以说，一个和谐的团队，是一切经营目标得以实现的保证。

因此，如果我是销售经理，对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

我的发言到此结束，谢谢各位！

销售经理述职报告完整版篇六

尊敬的领导：

今年的销售工作，在公司经营工作领导的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，取得不错的成就。现将全年来从事销售工作的情况进行述职报告如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行产品的出库手续；积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守公司制定的各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。

二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

五、明年销售经理工作设想

积极追要往年的欠款，并想办法将欠款及时收回，及时向领导汇报，取得公司的支持。更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

此致

敬礼！

述职人：_____

销售经理述职报告完整版篇七

尊敬的公司领导同志们：

大家好！

xx年是农化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xx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。xx年公司下达我片的销售任务为xx万，实际完成xx多万；超额完成任务的xx%。绝对值增加xx万，人均达到xx万，所有人员全部超额完成任务；与去年xx万相比增长xx%。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，也是人均单产的地区。简要分析原因，其一是x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，才能发挥的效应。

(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xx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，而后再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xx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x年xx%的增长；浙江市场xx敢打敢拼，在不被人看好的南方市场实现了xx%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xx□xx□xx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的潜能。

2、品种建设，注重单品上量。如何在小市场做出大xx□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"xx""xx""xx""xx""xx"等十几个品种的销售额已占x%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x万发展到xx多万；苏南市场从xx多万发展到xx万；皖西南市场从xx万发展到xx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x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x年公司肯定要有损失。

4、市场窜货是销售的障碍。

x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”。

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x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赊欠额度报公司批准，在x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x年下降x%的指标。
- 4、计划x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xx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x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！

销售经理述职报告完整版篇八

尊敬的上级领导：

中午好！首先，向各位作一个，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，餐厅销售经理述职报告。

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开展的需要，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。

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，业务水平及效劳意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的缺乏一一列出病单，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。从宾客一进店的标准礼貌用语、微笑效劳以及职业道德的观念、菜品搭配，标准八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强效劳质量，提高业务效劳水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前效劳，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，效劳员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，效劳员李晓娟获得了技能比赛第一名的好成绩。其他效劳员通过活动比赛，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，缺乏的是操作细节还有待改善。

前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有标准的制度，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效劳流程、个人卫生要求标准、收尾工作的本卷须知，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。后期费用高，配合吴经理配置机盒，规定下班时间将锁上，以及任何效劳员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

真诚地与客户沟通，听取他们的珍贵意见，不断改良并协调，

及时将客户反响的信息反响给厨房，如，有时客户反腊阿美小炒肉”分量缺乏，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反响，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。

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，对婚庆公司进行沟通，对外宣传酒店规模等，方案性地对宴席接待做好充分的准备工作。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，屡次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受了团队精神，在王菲演唱会期间，屡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。

利用每周六、日、周一与30多家旅行团沟通及接待团餐，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，第二为厨房减少了本钱费用。

并利用接待团餐的时机，认真咨询反响，做好信息的反响统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的缺乏，目前，外面的市场还没有完全翻开，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、有方案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响信息工作。

6、密切配合酒店销售部接餐及接待效劳。

十分感谢各位领导！