

煤炭营销经理述职报告 营销经理述职报告 (精选10篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。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。以下是我为大家搜集的报告范文,仅供参考,一起来看看吧

煤炭营销经理述职报告篇一

尊敬的各位领导、各位同事:

大家好!

我于今年正式加入市场营销部,担任副经理一职。在今年一年的时间里,我积极按照公司发展思路和总体目标开展本职工作,在工作中求真务实,踏实肯干,各项工作任务均能稳步推进并达成良好效果。在此我感谢公司领导与同事的鼎力支持与配合,谢谢大家!下面我将一年的工作汇报如下。

一、勤于学习,完善自我,努力提高自身素质

馈,在工作中我不断尝试用新知识、新思想指导工作,力求事半功倍,用我的所学所悟,更好的调动员工的积极性,更充分的挖掘员工特长与潜能,更充足的提高工作效率,更合理的推进每项工作。

二、以身作则,真抓实干,为公司目标而奋斗

作为一名管理干部,要做到恪尽职守,首先应认真履行自己的职责,严以律己,方能律人。面对严峻的营销工作任务,面对公司从上至下的统一奋斗目标,我知道自己必须全身心

的投入到工作。对外，我全年共出差70余天，深入山西、湖南、湖北、宁波等地对接旅行社并达成合作xx家，并在去年合作甘肃、山西、上海三家运营中心的基础上，新成立陕西、重庆运营中心，2018旅行社送团人数达xx人，相较去年有了大幅增长。对内，我参与负责观鸟节、水上旅游文化节、“劳动节”“儿童节”“国庆节”等大小活动十余个，充分发挥节庆效用，利用节庆属性与沙湖元素相结合塑造活动内容，充分调动游客参与度，并为公司创造良好的社会效应与经济效应。

三、服从大局，团队协作，推动任务稳步前进 一个人的力量毕竟有限，要想在工作中取得成绩，就必须形成合力，发挥团队的力量。市场营销部是一个拥有11人的小团队，虽然是今年新组建的队伍，存在一定的问题和不足，但我坚信每个人都有长处和优势，只要好好利用，团结合作，一定能为沙湖带来意想不到的收获。在工作中我也经常与员工谈心交流，倾听他们的心声，理解他们的辛苦，解决他们的难处，同时我也勇于开展批评与自我批评，对员工工作中的错误与缺陷及时指出，并督促改正；对自己工作上的失误也能主动承担责任，并努力纠正。相互尊重，相互理解，相互信任，相互配合，共同推动任务稳步前进，开创营销工作新局面。

四、存在的不足及2019年工作目标

2018年的工作虽取得一定成绩但也存在不足，依然有很大的进步与完善空间。在新的一年里，我将不断加强思想政治，专业知识等方面的学习，努力提高个人工作水平及综合素质，以适应新形势下管理岗位及营销工作的需求。继续以身作则，发扬“舍小家顾大家”精神，做好模范带头作用，对内挖掘每一位员工的优势与潜能，充分调动部门工作积极性，对外协调各部门及合作单位关系，保证营销工作优质、顺利的开展与推进。

2019年是全新的开始，“不忘初心，砥砺前行”，我坚信只

要我们肯干、会干、实干，沙湖的明天将更加美好！

煤炭营销经理述职报告篇二

尊敬的各位领导、同志们：

20xx年9月，我由x汽车销售服务有限公司调到x任管理部经理。在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，管理部完成了各项工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我向大家简单报告工作情况。

作为管理部经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与集团和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行集团公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习了集团文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

作为一名管理干部，能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调与集团公司及各部门的关系，作好后勤工作，配合各部门作好工作。去年刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了管理部的工作方法，认真落实集团要求，实行公开、民主管理。在工作中，我积极向领导反映职工的意见和建议，认真维护职工权益，积极为职工在生活方面创造条件，改善职工伙食，安装太阳能热水器等，将公司对职工的关心送达到每名职工心中。

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，完成了各项工作指标和领导交办的各项任务。未发生重大安全事故。开业初期，根据集团文件结合本公司实际情况，制定、完善了一些公司制度，包括伙房、宿舍、保安、考勤、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部关系，认真做好接待工作。

积极向公司领导提出自己的建议，力争做到发展要有新思路，工作要有新举措。春节过后，新建了车棚，方便职工停车，4月份，开始筹建蔬菜大棚，现已开始种植，很快就可以为集团和职工食堂提供绿色无公害蔬菜。

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同志，形成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志的工作创造良好的氛围和环境。互相尊重，互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同志的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能主动承担责任，并努力纠正。经常和一线职工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅把握了职工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，职工看干部。作为一名中层干部，我深知自己的一言一行是很多同志们行为的标尺。职工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对来x工作的简要回顾。通过将近一年的努力，我在工作上取得了一定的成绩，我认为大体上是好的，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也希望全体同志对我今后的工作给予支持和监督。

谢谢大家。

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年x月x日

煤炭营销经理述职报告篇三

感恩于与冠鲁的结缘及东方集团戴总及张经理所给予的良好职业发展空间。忙碌中，不觉来包头公司已近两月。回顾此期间工作，在营销部张经理的带领及各位同仁的大力帮助下，开展了一些协助性的工作。现将有关情况、自我之不足及今后工作方向简要说明如下：

- 1、跟进、协助张经理与客户的谈判，带领客户现场考察土地。
- 2、前往昆区、九原区与东河区的部分楼盘进行调查摸底。取得了第一手包头市目前房地产销售信息资料，并将所做总结方案移交于吴经理，由其负责市场调查报告的编写。
- 3、协助、落实办公区域上墙资料与项目介绍手册的设计、制作、安装等，该内容已经全面完成。
- 4、按照经理的指示负责制定土地转让流程、地块确认流程、地块价格确定流程以及下一步开发公司运作所需要的各项流程。该流程经过总部企划部的专业指导已经进行优化，目前严格执行中。
- 5、在吴经理的要求下负责项目活动纪念册、内部走廊上墙资料等宣传推广内容的策划与设计。目前，活动册的制作将近完成，内部走廊上墙资料的收集正在待济南办公室给予提供。
- 6、团购住房需求信息收集表、住房需求信息收集表的内容设计，以便于科学收集报头市民的住房需求，该表已经初步完

成，待经理审核。

6、完成领导所给予的其它临时性工作，比如：制定单项工作总结表、对xx年下阶段的部门工作做总体布局、收集包头市房地产政策等。

1、关于性格，我无法对其定论优劣，山东企业一般倡导儒家“礼”的文化，山东人相处尽管内心有斗角，表面却都是好的，这一点在山东的官僚里面表现的淋漓尽致。但作为一个现代化的企业，要有突破性的发展必须消除此种心态，八仙过海，各显神通，且处处以整体利益最大化为原则。相比之下，我工作过的两家大型南方企业，并没有复杂的内杠，能够充分体现个性与能力，自我开始接触创新思维要求比较灵活的推广工作，更明显感觉到了个性与创新思维的提高，作为温州第二大服装企业推广部(即企划部)的负责人由于每天面临复杂的对外推广及客户交际，锻炼了我由原来的做事小心翼翼到后来的有较大魄力。目前给同事留下有歧视他人感觉的原因可能源于此，但相信大家随着时间的推移会理解我的，因为我不想成为做事缺乏魄力的人。

2、社交方面，可能由于之前与南方发达地区人相处时间比较久，形成了只注重工作而不注重交际的处世方式。自进入冠鲁后，深感有些不习惯，喜欢与人有水平的交谈，尤其不愿在领导面前表现自己，自认为给客人留下较好的职业素养胜过对其夸夸其谈的演说。但北方人豪爽的性子决定了许多，下一步注意改进。

3、可能由于成长经历的原因，对一些话语比较敏感。在与人相处上，一直以比自己优秀者为榜样，从中享受知识增长的乐趣，这既源于性格本性，也有前期领导的影响。它在帮我提高自我能力的同时，也淡化了一些友谊，今后需要逐步调整。

4、在工作细节上缺乏细致，往往细节成就输赢，这一点在今

后工作方向加以修正。

5、欠缺房地产行业实践经历，通过近来阅读一些房地产书籍及有关资料，对行业通路有了方向性的理解，但细节还有待实践。

煤炭营销经理述职报告篇四

首先要明确年终述职的基础是本人的工作职位和职责；明确之后，就要围绕着本人的职位与职责对一年来的工作情况和能力展现情况进行总盘点；最后将总盘点的结构按照清晰的条理梳理出来，形成书面报告，及年度述职报告，并按照此报告的内容进行正式述职。

如何使自己的述职重点突出、条理清晰、并达到述职的目的，这里给出一个思路，供参考。年终述职的内容可分为两大部分：工作内容方面的总结和工作能力方面的总结。

1、谈重点。重点工作3-5条即可，否则重点就不突出。谈重点，可显示对关键职责的理解到位。销售经理的重点工作一般包括：本部门销售业绩完成情况、回款情况，市场开发情况、重点客户开发情况等等。

2、谈亮点。重点工作中的亮点，就是自己做的比较突出的地方，1-2条即可，全是亮点，难免有些自夸的嫌疑。谈亮点，可结合具体事例，这样更有说服力。

3、谈焦点。焦点是领导所关注的问题、是对领导近期所关注问题的回应。一般侧重近期问题，虽然年度述职是全年度的，但还是要将部分重点放在近期。

4、谈难点。困难的地方、有阻力的地方、以及自己不足的地方。谈难点的时候要会分析为什么，以及难以克服的原因。让领导认识到你对难点的认识是很充分的，也是没有回避的。

这样报告整体上会比较客观。

5、谈市场。目标市场一年来的整体发展趋势、客户的反馈情况、竞争对手的情况。谈市场可反应销售经理对市场的深入情况。

6、谈团队。所负责的销售团队的整体情况，团队的总体精神面貌，团队建设所做的工作、取得的成效与不足。

1、谈对能力的理解。谈对销售经理胜任力的理解，包括需要哪些能力，比如领导能力、组织能力、沟通谈判能力、应变能力、执行能力等等；以及需要达到什么程度。对能力的准确理解是自我能力评价的前提。谈能力需要对胜任力进行分类细化。

2、谈对自我能力的评价。谈自己目前的能力的清晰认识，有哪些达到销售经理能力要求，还有哪些还有提高的空间，这时候可谈谈自己对能力提升需要工作哪些帮助，比如上级指导或培训等。

从xxxx年5月开始，我到xxx公司主要负责市场开发和业务方面的工作，经过近一年的工作我已经完全的融入到了这个集体里。在xxxx年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在xxxx年里要从以下几方面入手：

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分-----培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之

间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售部利润主要有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标□xxx万元，纯利润xxx万元。其中：打字复印xxx万元，网校xxx万元，计算机xxx万元，电脑耗材及配件xxx万元，其他□xxx万元，人员工资xxx万元。

七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制□xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润xxx万元。

工程部利润主要计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创

造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点——无线网，和一部分的上网费预计利润在xxx万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润xxx万元；多功能电子教室、多媒体会议室xxx万元；其余网络工程部分xxx万元；新业务部分xxx万元；电脑部分xxx万元，人员工资xxx—xxx万元，能够完成的利润指标，利润xxx万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

□

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

□

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办局变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机

维修市场等。

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把xxx公司建成平谷地区计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

3、走进去 参加培训或参观交流活动?br培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使

人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用十八大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和xxx30名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和xxx公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于xxx形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把xxx建成在平谷地区规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

谢谢大家！

煤炭营销经理述职报告篇五

一个时期以来，营销部经理在公司的指导下，开展了华中区域市场启动和推广、市场网络的建设、各区级批发单位的开

发、部分终端客户的维护等工作。现将xx个月来，营销部经理阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销部经理下一步工作的开展提几点看法。

一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销部经理是在向前稳定发展的。

1、营销部经理启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络体系

华中区域市场现有医药流通参与商（商业公司或个体经营者）超过xxxx家，通过深入实际的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了a□b□c分类管理，其中a类主要侧重于大流通批发□b类为二批和临床纯销户□c类为终端开发者。在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近xxxx家；渠道客户掌控力为80%。

我们所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领华中区域这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是竞品企业所看重的。

2、营销部经理培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，销售经理在营销总监的总体规划下，共有业务人员x人，管理人员x人，后勤人员x人。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。

对业务人员，销售经理按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市

场出现空白和漏洞，体现勤协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为销售经理尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是华中区域市场运作的生力军，是能够顺利启动华中区域市场并进行深度分销的人力资源保证。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！

3、营销部经理建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结上半年工作的基础上，再加上这两个月来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于行销队伍及业务规划的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，营销部经理将出台针对“人力资源”的《销售经理业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次，营销部经理将出台针对“市场资源”的《销售经理业务管理办法》，该办法在对营销部经理进行定位的基础上，进一步对商务、订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准，做到了“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。4、营销部经理确保了一系列品种在华中区域终端市场上的占有率。

目前，营销部经理操作的品种有xx个品种□xx个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和总部支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、促销、人员重点促销等。通过营

销人员尽职尽责的工作，这些品种在地区级市场的普及率达到70——90%之间，在县级市场的普及率达到50——80%，之间确保了产品消耗者能在一般的终端即可购买到我们的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，增加了纯销量提升的可能性，为下一步的终端开发夯实了物质和人文基础。

5、营销部经理实现了一笔为部门的正常运作提供经费保证的销售额和利润。

自开展工作以来，营销部经理通过对本公司产品的市场开拓，相关竞品品种的大流通调拨，共实现了销售额万元；毛利润额万元，为整个销售经理和三个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

营销部经理主管领导在建设并掌握营销网络的同时，通过各种途径为行销工作的顺利开展谋取利润，因此，营销部经理整体可持续性发展的物质保障是不需担心的。

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1、营销部经理无透明的过程

虽然营销部经理已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，没有形成按时汇报的机制和习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，销售经理不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果大打折扣。

2、营销部经理无互动的沟通

域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇

报的行为都是不利于整体发展的。

3、营销部经理无开放的心态

煤炭营销经理述职报告篇六

近一个时期以来，营销部经理在公司的指导下，开展了华中区域市场启动和推广、市场网络的建设、各区级批发单位的开发、部分终端客户的维护等工作。现将__个月来，营销部经理阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销部经理下一步工作的开展提几点看法。

一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销部经理是在向前稳定发展的。

一、“5个一”的营销部经理成绩客观存在

1、营销部经理启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络体系

华中区域市场现有医药流通参与商(商业公司或个体经营者)超过___家，通过深入实际的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了a□b□c分类管理，其中a类主要侧重于大流通批发;b类为二批和临床纯销户;c类为终端开发者。在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近___家;渠道客户掌控力为80%。

我们所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领华中区域这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是竞品企业所看重的。

2、营销部经理培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，销售经理在营销总监的总体规划下，共有业务人员@人，管理人员@人，后勤人员@人。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。

对业务人员，销售经理按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞，体现勤协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为销售经理尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是华中区域市场运作的生力军，是能够顺利启动华中区域市场并进行深度分销的人力资源保证。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！

3、营销部经理建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结上半年工作的基础上，再加上这两个月来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于行销队伍及业务规划的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，营销部经理将出台针对“人力资源”的《销售经理业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次，营销部经理将出台针对“市场资源”的《销售经理业务管理办法》，该办法在对营销部经理进行定位的基础上，进一步对商务、订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准，做到了“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。4、营销部经理确保了一系列品种在华中区域终端市场上的占有率。

目前，营销部经理操作的品种有__个品种，__个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和总部支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、促销、人员重点促销等。通过营销人员尽职尽责的工作，这些品种在地区级市场的普及率达到70——90%之间，在县级市场的普及率达到50——80%，之间确保了产品消耗者能在一般的终端即可购买到我们的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，增加了纯销量提升的可能性，为下一步的终端开发夯实了物质和人文基础。

5、营销部经理实现了一笔为部门的正常运作提供经费保证的销售额和利润。

自开展工作以来，营销部经理通过对本公司产品的市场开拓，相关竞品品种的大流通调拨，共实现了销售额万元；毛利润额万元，为整个销售经理和三个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

营销部经理主管领导在建设并掌握营销网络的同时，通过各种途径为行销工作的顺利开展谋取利润，因此，营销部经理整体可持续性发展的物质保障是不需担心的。

二、营销部经理“3个无”的问题亟待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1、营销部经理无透明的过程

虽然营销部经理已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，没有形成按时汇报的机制和习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，销售经理thldl[]org[]cn不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果大打折扣。

2、营销部经理无互动的沟通

域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

3、营销部经理无开放的心态

煤炭营销经理述职报告篇七

我自xxxx年7月加入了xx汽车xx[]现工作满7年，下面将这半年来的工作情况汇报如下：

自xx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xx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xx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[]xx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。

在年初以前，汽车市场上xx汽车占市场达90%以上。而丰达汽车较我们的xx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xx汽车家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在节日促销xx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xx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xx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共同发展。

远航公司作为盈众集团的旗舰店，在这一年内得到了迅速的发展，为集团做出了应有的表率作用，带领集团其他公司大踏步向前进。

远航是一家汽车销售服务公司，完美的营销是公司制胜的关键之一。作为公司的营销总监，在这一年以来主要完成了如下工作：

一、参加公司有关会议，全面主持营销部工作，将工作落实到位并定期及时向总经理进行汇报。

二、在公司成立之处，组织强有力的宣传广告，从而大大提高公司的知名度，为公司的远航打下坚实的基础。

三、针对厂商一年来的新产品，多次组织部门小组成员开展客户需求调查，并共同研究制定营销战略，拟定营销计划方案，适时进行督促，长期进行跟踪，监督营销任务完成情况。

四、有力实践jdpowar流程，加强营销队伍的建设和管理，提

高营销团队的服务水平。

五、对团队成员完成的标准业务合同进行审批。

六、每次任务后及时进行营销统计和考核，客户档案的汇总和管理。

七、反馈客户意见，与其它部门进行工作沟通。

八、总结营销经验，多次召开会议，促进成员间的业务交流。

存在的不足：

一、市场尚有很大的空间，应进一步积极把握消费者的消费需求，及时与厂家进行沟通，更快地把握市场主动权。

二、宣传力度还不够，公司知名度还有进一步提升的可能。

三、团队比较稚嫩，需要更长时间的有效指导与磨合。

煤炭营销经理述职报告篇八

大家好，我是xx项目的xx□

我本人加入颐中地产两年半的时间，我很庆幸这两年半的时间里我成长了很多，在公司这些时间里我经历了从基层销售到二手房门店店长，市场部负责人，在到今天的销售经理。其实这些经历我很不容易，也很艰难，我挣扎过，迷茫过，困惑过，甚至想过离开，现在想想那都是自己能力不足的体现，我也明白了一件事，压力产生不了什么动力，只有有了能力才能不会产生压力。

我记得很清楚，我是在20xx年x月xx日，与xx总面试结缘□xx日通知我到公司报到，接受系统化的培训，加入了锦联团队

最早一批销售员，可所谓我当时是真的面临着各种淘汰边缘，都是因为毛总和王娟总的大力保全，让我迈出了第一步。

xx年的时候公司决定拓展二手房事业部，有这么一个更好的机会，我接受了二手房新的岗位，当时就我和另一个店长两人，年中旬才营业，后来剩下我一个人奋战，大约一个季度的时间都是我自己，进入年终的时候，二手房刚有起色好转，公司因种种的原因决定撤掉二手房门店，把我调到沿海带两个项目，随后项目撤场。

xx年初至x月的时候为公司做市场拓客，并且为公司提供了一个客户管理平台，也非常感谢毛总对我的信任，让我管理了公司命脉——也就是客户资源，为了不让公司流失客户，做了项目与项目之间互相推荐的这个平台，平均每个月增加了成交3套左右。

通过以上两年来的时间，看似我经历了很多的岗位，但是没有做出有价值的业绩，其实这两年每个岗位我只是一个做实验的工作人员，每一个岗位都是我适应了，已经有起色的时候就会有所变化，而且我还扮演了公司一块砖的角色，哪里需要我就会去哪里，没人愿意做的事情我会去做，我一直坚持着这种风格。

回过头来说我到三星的期间，我是xx年的x月xx日任职三星项目副经理职位，半年的时间里，任职时我很想做好这个岗位，我想努力实现自己的价值，可是经过一段时间的磨合和观察与项目之间的对比，还有各项目经理的待遇对比，在种种的心里不平衡的情况下，我心态起了很大的变化，记得在项目一个季度的时候，我想到离开公司，后来我觉得我又一次把自己推向了无能的地步，然后想这件事我做的欠缺考虑。我的心态非常的不好，我也觉得这个项目房子卖不卖都那么回事，因为我那时候想法是不赚钱，无所谓了，不卖就不卖了。通过以上发生两件心里变化，春节放假期间，没事我想了很久这些事的发生，我是对还是错，我深深知道了几个道理：

- 1、不管你是在什么岗位和职位，不要直接去提要求，有了想法以后再提要求。
- 2、想要什么回报，必须拿着结果或者体系的想法在向上级谈价值，去要价值。
- 3、不是有金钱回报才去努力工作，只有努力了才会有价值的回报。
- 4、在有机会给你平台学习的时候不要盲目的去衡量自己得到的和付出的是否成正比。

20xx年第一个季度的开始，在我的直属领导王娟总和公司的指导下，我有了全新的改变，我觉得我应该做出来自己想要的的成绩，别再纠结哪些不切实际的事情，比如我的项目是尾盘，没有太多的支持，我的待遇不如别人等等。可是第一个季度在尾盘项目中对比遥遥领先，带领小伙伴们完成了项目销售额1250万销售奇迹，销售套数38套。至于这些销售业绩，对比之前每个月8—9套的月销售不是简单可以做到的。

方法只有几个适合的地方：

首先调整自己的状态和心态。

其次帮助小伙伴调整每天的工作心态。

在没有销售支持的情况下积极的想办法去找客户，发展客户。

和项目小伙不断的去磨合练习实战演练尾盘销售的方式方法。

和项目小伙伴演练配合的方式方法。

我认为，只有不断的去和团队磨合，不断的为他们服务，带领他们学习想要的销售风格和积极的去想办法才能让团队实

现价值。

根据两年来公司给与我的历练机会，我个人认为有能力去做一个称职的销售经理，可以独当一面完成项目销售工作。接下来我的主要工作方向是进入一二手房销售模式，利用之前二手房和三星积累的这种尾盘销售经验，将组建这样的二手房销售团队，在整个xx年里，我会不断的组建团队，让二手房联动销售经验不断提升，最后感恩公司给予我的机会，感谢毛总对我的信任，感谢一路指导与鞭策我的直接领导人xx总，感谢公司所有给予我帮助过的伙伴！我xx和我的家人们感恩有你们！，感恩公司培育了我！

煤炭营销经理述职报告篇九

尊敬的酒店领导：

从我到××*大酒店工作以来，是××*大酒店培养了我，我和××*大酒店在风雨中一路走来，感谢领导对我的信任和关怀，使我能在××*大酒店营销部这个重要的岗位上工作。在营销部工作的这段时间，使我感受很多收获也很多，逐渐成长了起来，特别是××*总找我谈话后，使我深刻体会到我还有很多不足之处。因为营销部掌握的是一个企业的经济命脉，他向领导者提供第一手资料，帮助决策者管理和经营企业。

一、目标

顾客定位不太标准，过于狭窄。总的看我们酒店的经营状况不是太好，没有自己的特色，定位偏高，消费者有点接受不了。我们一贯以高中档酒店定位于市场，对本区域的居民不构成消费吸引力。

二、宣传力度不够，未能在

市场上引起较大的轰动。可以在平面媒体上制作一整套的广

告宣传计划，它投资小，而且高效灵活。也可以充分利用多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取些公众单位对酒店工作的支持与合作。

三、服务细节要加强，在回访客人的同时，把征询到的客人的意见和建议及时与各部门领导沟通交流，逐步进行完善提高，根据营销目标，制定本年度的营销计划。

3、制定节假日个性化营销方案，特别是像中秋节，元旦和春节这样的传统节日；

4、加强储值卡客户的办理，增加现金流。

20xx年，营销部将在酒店领导的正确领导和我们的努力工作下，逐步解决上年存在的一些问题。根据顾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，相互配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益，开拓创新，团结拼搏，努力完成全年销售任务。创造营销部的新形象、新境界！迎来我们××*大酒店真正的春天！

最后祝愿各位家人在新的一年里工作顺利，心想事成！谢谢！

煤炭营销经理述职报告篇十

尊敬的xxx□

自入职以来，不觉已半年有余。在同事及公司领导的关怀下，我们销售工作的开展有了一定的成效，但也存在许多的问题与不足。适逢危机下严峻市场形势的挑战，作为销售负责人的我自当不遗余力、竭尽全力、倾其所有地工作态度拼力把销售工作做好、抓好，以不辜负同事及领导的信任与支持。下面我将从以下四个方面来进行阐述，请公司领导给予修正。

(一)秉承原则与目标

1、原则：全心全意、爱厂如家、相信团队的力量、把岗位工作当作事业来做

(二) 具体工作内容

1、自我学习、塑造

本人机电一体化专业，从事了两年x产品的设计工作而后一直从事机电产品的营销工作。虽在建筑行业做业务已有四年之多，但不同的产品就有不同的营销模式。为此自入职以来，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、公司本产品发展定位、该产品营销模式等方面一直在做努力，只有这样我才能适应该产品的市场营销工作。

2、团队建设与发展

经过一段时间学习与锻炼后，我慢慢熟悉了产品知识及其行业情况。也明白了公司该产品发展历程及组织配备等情况，但要有突破性、决定性发展单靠一个我在短时间内是有难度的，再加上市场上对供应商的要求也在逐步提高门槛，如不能在尽短时间内拿到进入证以后可能很难在x行业内发展。于是为了公司在x产品市场有好的业绩的发展，我便提出了创建营销团队的申请。公司领导也非常重视并且果断的批准了我的要求，就这样销售团队在公司领导的大力支持下陆续建立了起来。从1个人到3个、到6个，从雏形的市场信息搜集到业务流程的一步步深入、技术方案的草绘，我们团队也逐渐完善起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移、团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

3、销售工作

有了‘自我学习、塑造’和‘团队建设与发展’的准备与补充后，我们的销售工作逐渐开展开来，项目信息量逐渐增加，意向项目也在加速，市场区域也在扩大。

我认为，工作创新并不是执意的一种创造，更重要的是体现的一种工作激情，一种激发自我潜能、提高工作价值的热情。在这半年的`时光里，我用‘创新工作’来形容所做的内容应该不为过。

(一)充分的信任

“高山因为有大地的信任，才屹立得巍峨壮观；小溪因为有大海的信任；才获得更广阔的生命。”工作更是如此，在我所带领过的团队之中，我都是以信任的态度去实施的，用人不疑疑人就不用。所以在以后的工作当中，我仍以此心去实施。

(二)敢想、敢做

来到公司做销售工作，可以说公司仅提供给我市场空间，其余诸如业务、技术培训等给予的很少。但我选择了这份工作，我就要去克服、去努力、去实现。于是，自己勤力去学习产品知识、自己去网上搜索信息了解市场及行业情况、自己到市场去体验该产品的销售。进过一段时间的磨练，我认为改变公司该产品的销售窘境得需要一支团队来。于是在顶着一些压力下我勇于提出自己建立销售团队的提议，当时不考虑提出后自我是否能在公司待下去，只考虑如改变现状的话这应该比较好的策略。但公司领导给予了相当的信任与支持，我可以建立销售团队了。高兴之余就是我要敢于去实施的信心与努力了，虽没有达到自己预期目标，但时间还是证明了我的销售方向和一些努力是正确的。

(三)工作不拘一格

走到现在，工作单位也有4个了，工作时间也有近8年了。接受了不同的工作内容及流程，也接受了不同的企业文化。对我来说应该有一固定模式了，但所从事的岗位要求我不能固守，要学会适应与变通。于是为了能程度的把营销工作做好，我便研究适应所做产品的不同于以前的销售模式，经过近两

年的实践也验证了我的想法与做法。我相信我能把产品营销工作做好、抓好，还请领导放心。

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年x月x日