

2023年经销商致辞 经销商会议致辞(精选8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？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

经销商致辞篇一

今天阳光灿烂,美丽的羊城繁花似锦,锦汉展览中心高朋云集,下午我们借流花宾馆风水宝地,和在座的各位分享公司和行业的财富盛宴,在此,我代表公司数千名员工和一百多位供应商、卫星工厂、对各位嘉宾的到来表示最热烈的欢迎和最诚挚的感谢!

各位嘉宾;公司从上世纪九十年代初成立,至今有十多年的历史,以前主要的业务都是以国际市场为主,为扩大业务,并将所研发的产品造福于中国的三亿孩子,20xx年8月8日,我们成立了国内营销中心,志在拓展全新的国内市场,经过包括各位在内的许多经销商密切合作,协同奋战,取得了令人欣喜的成绩;首先;在团队建设方面,公司成立了一支具备专业素质和敬业精神的员工队伍,公司运营以来,团队成员不顾个人的劳累奔波,连续几个月战斗在全国各个市场的第一线,付出了艰辛的努力,同时,公司也用不到半年时间聚集了一批真心的、志同道合的经销商和朋友,跟我们一起奋斗,一起成长.记得去年春节前夕,祖国的南方大雪纷飞,并局部的酿成冰灾,我们湖南、贵州、四川、重庆等地的经销商朋友,不顾大雪阻隔,毅然全力支援公司,这些感人的故事不胜枚举,公司上下万分感动,我们将永远铭记于心!经销商、供应商、员工都是我们的财富,我想只要有了优秀的团队,众志成城,就一定能够展翅高飞!

其次,在公司整体运营方面,逐步形成了高效、顺畅的订货、

统计、生产、出货、发货的后勤保障服务体系,同时在相应的区域也在逐步建立完善的维修网络,这对公司今后的客户服务打下了坚实基础,随着时间的深入,公司对行业环境、消费者习惯有了更为深入的认识,逐步形成了更加成熟的市场操作手段和推广方式,在所有经销商和朋友们共同努力下,在玩具行业渠道里,已经具有了一定的知名度和影响力,公司旗下的”力炫”牌系列产品,在部分区域已经成了遥控类玩具的知名产品。公司实践的市场操作理念,成为国内第一家明星代言企业,正式开启了玩具明星品牌建设之路!今天,很荣幸,家喻户晓、深受欢迎的大明星尤浩然小朋友也来到了我们的现场,让我们以最热烈的掌声感谢他的时间!同时,如果浩然身体允许的话,我提议大家跟他多合照几张,有一天,浩然成长为真正的大明星和公司成为大品牌大企业时留下宝贵的回忆!今天公司以能获得浩然代言产品为荣,以各位代理和经销我们的产品为荣,明天和不久的将来,我们有信心,有勇气,有决心,让各位以代言和经销我们公司的产品为荣!

各位嘉宾;借此机会,我也要向大家汇报一个大好消息,公司产品经过多年的积累与沉淀,几天前,正式被广东省工商行政管理部门认定为“广东省著名商标”,这是行业的荣誉,也是公司的荣誉!公司将以此为契机,更加勤奋工作,来回报社会各界对我们的厚爱!我们下一个目标将是夺劝中国驰名商标”,我相信,通过大家的努力,这个目标在较短的时间内,一定能够实现,也完全能够实现!

各位嘉宾;st物华天宝、人杰地灵、民风淳朴;人民勤劳善良、勇于承担,我们将永远是你最值得信赖和最真诚的朋友!欢迎你们来st做客。

让我们一起学习,一起成长,一起发展,一起发财!

谢谢大家!

经销商致辞篇二

您们好！

首先在这里非常感谢大家在百忙之中抽出时间来参加我们这次澳克士照明重庆经销商会议。回顾07年，澳克士照明在重庆无论是销量，还是品牌形象建设，客户经营信心等方面都取得了长远的发展。这些都离不开厂家，服务中心和经销商们的默契配合。当然我们也勇于承认在20xx年的工作中不足的地方并不断地总结与学习，争取在08年为广大经销商朋友们提供一个更好的服务平台。

20xx年的重庆澳克士照明将迎来一个崭新的发展阶段。我们服务中心的工作重点也会由开发转为服务。而服务的目的就是能让我们彼此能连动起来。一起去打造澳克士照明在重庆市场的一片新天地。沟通能排除一切障碍，所以我是真诚地希望各位经销商朋友在经营销售过程中遇到什么困难难题能拿出来一起去解决。

20xx年服务中心的工作任重而道远。

从3月份起一直到5月初是我们08年专卖形象建设时期，我们一直在这里强调形象问题，是因为随着人民生活水平的不断提高，对灯具的审美要求也在不断地提高，他们不再满足于过去老模式灯具店凌乱的摆放，追求的是一个视觉的冲击和卖场的气氛，而我们08年的专卖形象都能满足以上两点，形象越早能展示出来就越早能占领市场。就越早能打开澳克士的销量。举个例子，南川的向洪向老板在未装08年形象前澳克士的销量大概是在3000—5000元一个月，现在每个月的销量最少都不低于20000元。这就是效果。巫溪卢光中卢老板100平米的店中店马上也开业了，还有双桥，云阳等地方都已陆续在动工。更大的发展，更大的希望在眼前，看我们能不能抓住它。

有了好的门市，好的形象，接下来最需要的就是好的导购员。导购员的导购水平往往影响着一单生意的成败。我们能把客人吸引进来是前提，达成交易才是我们最终目的。所以我们服务中心计划在5到6月份会召开导购员培训课堂，让每个区域的导购员集中起来进行有关灯具销售知识的系统学习。

小区推广和主要灯具市场的宣传推广是我们会议结束之后就会马上开展的一个活动，从4月份开始一直贯穿全年。我们要把宣传直接做到终端消费者去提升我们的影响力与市场占有率。活动的形式和方案会根据不同的区域去采用。当然，活动推广的前提必须是我们当地区域澳克士的形象展示一定要好，不然我们活动搞的再成功把消费者都吸引到店面，看到的只是凌乱的摆了几个吸顶灯，这样不但效果达不到，而且还会影响你店面的口碑。

经销商致辞篇三

大家早上好!我是圆梦家族星星大区域延伸的一名新任经销商，我的名叫乐丽琼。今天能够有幸站在这个舞台打开心扉与大家分享我在mk的成长故事，我的内心感到无比的骄傲和自豪。因为我是如此的平凡而又如此的幸运，能够在45岁的今天重新拥有创业的能力，要借助你们最感恩的掌声感谢伟大的mk女士，是她在48年前创办了这家梦想公司给我们全球女性实现梦想的舞台。

感谢圆梦的缔造者——中国第50位首席经销商杨淑英女士，是你的成功给我带来了希望。

感谢国商工作室的所有督导，是你们一次次的培训让我一步步成长一次次蜕变。

更要感谢我的老师廖云晴，是她给我上来一堂标准的美容课让我明白mk的事业道路是如此的简单，就是上美容课。

还要感谢我团队所有的美容顾问、亲人朋友们，是你们的相信和爱给予我无穷的动力和勇气，让我明白我肩负的责任和使命，那就是我一定要做好！

最后要感谢我自己的坚持和用不放弃！

我来mk之前是一个幸福的家庭主妇，有很爱我的老公和很乖的女儿。为什么来mk呢？因为我很感恩患难与共的老公这二十多年来给予我细水长流的爱，我很想成为他老来的依靠。还有一个原因就是当好我女儿人生的第一本教科书。

我的老公非常的朴实善良，在他认识我的时候我分文无有，19岁毕业那年我的爸爸离开了我，从此留下孤独的我，再也没有依靠。结婚后，老公为了给我更好的生活，离开了他的铁饭碗单位出来赚钱，从此再也没有停止过奔波，有了女儿后，为了生活的更好，98年的春节我们随着所有的南下大军一起起开家乡，离开从未离开过的女儿来到深圳这座离梦想最近的城市，开始了创业之路。

创业之路并非一帆风顺，陌生的城市想家想女儿的痛楚，我清晰的记得我的女儿在我们家放衣服的纸盒上写的话：我爱爸爸妈妈，我爱你们，我不想离开你们。生意上的不顺利，我们真的吃尽了苦头，我们从家借了好多钱出来承包了一辆中巴车，他开车，我卖票，幸苦两年之后我们终于还清了债务，心想可以喘口气了，可是天有不测风云，突出的事故让我们措手不及，我们请的司机出了车祸，一夜之间我们又被打回圆形。可是，为了生存，我们又开始借钱，再次承包了一辆出租车（在这里，我也请到了我们的好同学——张医生，每次都是他伸出了援手，感谢你张医生，你是我们家的贵人），老公一干就是十年，十年如一日没有停止过，他舍不得花一分钱在他身上，全都给我和女儿，幸苦8年后，终于给我们买下了房子，家不奢华却很温馨。但是我的内心一点都找不到安全感。因为我们始终没有稳定的收入，还有在读大学的女儿。每当我看到老公日渐下降的身体，我的心好痛，我常常

会在夜深人静的时候睡不着觉，我真的很想替下疲惫的老公。所以我大胆的尝试我认为可以赚钱的行业，差点血本无归，最后我还是呆在了家里。

可能是因为我的渴望感动了上帝，我一次闲聊中我认识了mk的美容顾问，她说在这里可以认识很多优秀的女性朋友，我主动找上她带我来参加了一场沙龙会，在沙龙会上我被年轻的俊英督导的激情重新点燃了梦想，晚上我又连夜看完了老师送给我的首席就职典礼的碟片，我为首席的成功激动不已，心潮起伏，如饥似渴的我彻夜未眠，我等不到天亮就拨打了老师的电话，感谢我的老师详细的为我展示了mk的事业机会，很快的我就加入了mk

成为mk的美容顾问后，我经过不断的学习，深深的爱上了mk的企业文化，那就是爱，接受爱，学会爱，再去爱别人，我也很喜欢这种自由的生活方式。从此我听话照做，从不落后学习，即使是在吃饭的时候老师一个电话我都会马上跟她跑。通过不断的学习，持续的行动，上平台，开眼界，我的思维格局逐渐打开了——因为我知道无论你的阅历多深，经验多丰富，在新兴的直销行业你依然是零，必须从头再来。

当然我也遇到很多的困难，可是当我决定成为mk的经销商的时候，我觉得所有的困难都没有了。在挑战的第二个月我还做了一次手术，休息了半个月，还是达成了考核条件，成为mk公司最棒的经销商。特别要告诉大家的是在这个考核的过程中，我兼职的姐姐刘永凤也成为了mk最棒的中层管理者红外套，并且上了mk的红外套大学。我更加有信心了。

今年的春节，深圳格外的寒冷，可是我一点都不觉的冷，因为我终于有家的感觉了，老公破例休了4天，我们一家三口过来一个快乐的新年。虽然没有钱，我再也不害怕了，因为有了mk当新年的钟声再次敲响的时候，我当着老公和女儿许下诺言，一定要成为mk的首席去帮助更多的女性实现她们

的梦想。

我知道经销商只是迈向成功的第一步，今天我收到公司的邀请函新经销商的培训，再过几天，我将再次飞向杭州，免费吃住五星级酒店，去接受公司最棒的培训，再次感悟公司的文化和爱，相信通过这次的培训我一定能吸收更多的能量，走好mk的每一个阶梯，成为最棒的首席。

今天出场的有我很多的亲人朋友，请你们骄傲的起立，接受大家的掌声，感谢你们一路的支持和爱。我知道只有当自己的生命得到丰富的时候才能丰富她人的生命，才能做一个对社会有贡献的人。

我有一个梦想，当我成为首席之后，我会在我的老家盖一座幸福养老院，让我们那些在异乡为爱为家辛勤工作的兄弟姐妹们退休的时候可以荣归故里，安享晚年。

我的目标是在这两年之内帮助至少三位女性成为mk的经销商去赢取公司最棒的奖励——粉红色轿车。

今天我的礼服是我的女儿为我挑的，门口的照片是老公带我去照的，你们说我幸福吗？送给大家一句话：快乐是靠自己掌握的！

经销商致辞篇四

大家好！我是_x来自江苏省盐城市。很荣幸今天能够参加_x新品订货会，并作为_x有限公司经销商代表在这里发言，首先感谢_x公司给我这次机会，这是对江苏地区经销商两年工作的肯定，对我个人来说也是一种荣誉。

这几年整个大背景是危机不断，但我们仍要怀着感恩的心去体会人生的得失，幸运的是，在朋友的大力支持与个人努力奋斗的情况下，从我与_x公司结缘以来，每年销量都得以增

加，特别是今年，更是上了一个台阶，销量依然盐城第一。

能够取得这样的成绩，首先感谢_-x公司各级领导大力支持和_-x勇于创新的产品与过硬的品质，这几年来在公司强大的后盾以及过硬的产品品质保证下，使我在强手如林品牌扎堆的江苏市场能够占得一席之地，几年来公司一直紧紧把握市场脉搏，贴近消费者，不断推出符合市场的政策、广告支持和产品品种。更是在公司的这种以市场为导向的营销体系的指导下，我紧跟公司的步伐，才取得今天的小小成就；其次要感谢以曹总为首的公司各级领导，在我们代理商出现困难、在市场波动的情况下，公司各级领导总是和我们经销商站在一起，给予我们大力支持，所以才会有今天的小小成绩。

我很喜欢“态度决定一切”这句话，也确实是这样，态度端正了，有强烈的进取的事业心，就会认真分析认真去做相关的每一件事，这样，成功就越来越近了。

我还想说的是一一品牌成就王者，我做经销商的这几年□_-x知名度越来越高，口碑越来越好，我们深知_-x品质好，板型好，只要看清了企业的发展潜力和经营思路，选择_-x是正确的，只要品牌选对了，离成功也就剩下一半的路程了。

总之一路走来，酸甜苦辣。我要继续努力对未来充满信心，争取来年的大会上给各位领导以及同仁交一份满意的答卷。另外，我很期待即将开始的秋冬新品发布，相信大家都拭目以待了，相信我们与_-x合作前景会更加美好，_年的羽绒服装市场会留下我们浓重的一笔。谢谢大家！

尊敬的各位领导、尊敬的各位特约经销商及来宾：大家下午好！

我们怀着非常喜悦的心情来参加“西安经建油漆股份有限公司20__年特约经销商订货洽谈会”，也十分高兴能和众多经销商的同行们在一起畅谈交流！

能再一次被评为“三星级”经销商，我感到格外高兴！我和我的员工为能经销“经建”这样优秀的品牌而感到格外的荣幸和自豪！我要感谢经建公司的各位领导，感谢他们为我们经销商搭建了这个优秀的销售平台！感谢他们为我们经销商带来了精神、物质的双丰收！感谢他们为我们经销商提供的各种帮助和鼓励！

1：亟待提升经理及员工的产品技术知识：

一个卖电视机的营业员，可以把她卖的电视机滔滔不绝给顾客讲解一两个小时，但我们都很难做到，甚至卖了十几年的老产品，居然叫不全油漆的名称和型号，客户询问的许多基本问题我们都是一问三不知。比如哪些油漆干的快，哪些油漆干得慢；哪些油漆适合户外使用，哪些油漆适合室内使用；哪些油漆耐温度？哪些油漆防火？哪些油漆防腐？什么样的面漆配什么样的底漆最适宜等等。我们当然不需要达到“经建公司”高工的水平，但作为一个优秀的经销商，一个优秀的推销员，不熟悉所销售的产品，或一知半解，结果是很难想象的！我建议经建公司是否可以定期举办“经建品牌”油漆技术知识讲座，还建议在下次开会的时候进行“经建油漆知识抢答竞赛”，设若干奖项、设若干名次！

2：了解更多的“经建”产品，拓宽销售思路：

每个经销商都有自己相对固定的客户和产品，不卖的类别的油漆基本上不去了解，甚至不过问。推销推销，都不知道自己家里有啥东西，还咋推销呢。守着老摊子、走着老路子、唱着老调子，是一定要被激烈竞争的市场所淘汰的！所以，我们不能越销售越麻木，而是要越销售越有市场的敏感性！刚才马总也讲到：“经建公司”的产品丰富多彩！我们只有掌握“经建”更多的产品，对于我们扩大销售越有利。

3：对客户的产品及工艺流程的了解：

我们原来的销售方式是：油漆卖出去就啥也不管了！这里面有三个思想在作祟，一是：“经建”品牌的油漆老都不出问题，思想麻痹了！二是：出了问题再说，反正一个电话“经建公司”就得来人解决！三是：你来买油漆你就应该知道油漆怎样使用！这种被动销售的思想模式，隐患很多，危害很多！更谈不上急客户所急、想客户所想了！

4：加强客户和“经建”公司相关部门的直接沟通与合作：

光靠我们特约经销商单方面服务于客户，力量是有限的。加强客户同“经建公司”技术部门的合作、销售部门的合作，加强相关双方领导的沟通，这对于稳固客户、长远服务于客户，以至于“经建公司”维护特约经销商的利益，共同发展，都是大有裨益的。以上四点是销售之中的一点感受，希望能够抛砖引玉！

在新的一年里，我希望和在座的同行们一道，再接再厉，千方百计地继续扩大“经建”品牌的影响力和覆盖面，提高“经建”油漆的销售业绩，为“四星级”特约经销商的目标而努力奋斗！

经销商致辞篇五

你们好！

首先我感谢xx起重机事业部给我这个和大家见面的机会，这天我能代表经销商在那里发言，和在座的同仁交流心得，这是xx起重机事业部对我们经销商20xx年度工作的肯定，对我个人来说也是一种荣誉。

xx起重机事业部作为福田汽车集团十二五业务战略规划决策设立的战略核心事业部之一，是一个年轻且充满活力、拥有着完美的前景的事业部。

我们看到□xx起重机的事业蒸蒸日上□xx起重机的领导班子聚集着人才、精英，他们对自己从事的事业有着高度的职责感、使命感，他们对起重机行业满怀豪情、孜孜以求。他们不仅仅是在搞好一个企业，更是在用心从事一项事业。从他们身上我们看到了期望，感受到了力量，也充满着对xx起重机明天的完美向往。

路漫漫，其修远兮，吾将上下而求索。我们坚信作为一个战壕的战友，为了企业的兴旺发展，我们每一位来自全国的经销商都会尽力为xx起重机事业部这座高楼添砖加瓦，都会和xx起重机事业部同舟共济。

鱼儿离不开水，瓜儿离不开秧，我们经销商离不开好的供应商，海尔总裁张瑞敏先生说得好：“做企业要耐得住寂寞，耐得住诱惑。”我们不寂寞，因为我们与xx起重机息息相通，兴亡共存，我们抗拒诱惑，因为xx起重机已融进我们的血液，无法分割。

这天我们在那里举行盛大的经销商年会，让我们见证xx起重机的成长与取得的辉煌成就，这更加坚定了我们经销商的信心，我们感受到了从未有过的力量。我也坚信在座的经销商会和我一样，用我们的真诚和执着，去应对xx起重机的信任和支持，忠于市场，忠于xx起重机，我们必须会把我们共同的事业做得更加成功。当然我也期望xx起重机事业部，能够适应市场需求，为我们带给更为优质的产品和服务。

愿我们和xx起重机事业部继续精诚合作，携手共进，去开创完美的未来！

愿我们的友谊地久天长！

我的发言完了，谢谢大家！

经销商致辞篇六

值此万家团圆、欢度佳节的喜庆时刻，全体员工向各位新老顾客拜个早年！向多年来关心、支持xx公司发展的广大新老客户致以亲切的问候和新春的祝福！

即将过去的20xx年，是我公司发展历程中极不寻常的一年。面对金融危机带来的严峻挑战，全公司上下团结一心，在陈总经理的正确领导下，牢牢抓住“诚实做人，诚信服务，以人为本，信誉至上”的企业精神和经营理念，攻艰克难、锐意进取、开拓创新，改革管理不断深入，职工生活显著提高。20xx年我们公司取得了骄人的成绩。20xx年被评为全国家庭服务业“百家诚信兴业”单位并且“”商标注册获得认证通过。全公司呈现出快速发展、和谐稳定的良好局面。

新的一年孕育新的希望，新的征程谱写新的辉煌。20xx年，是应对金融危机挑战的关键之年。在新的一年里，全面加强家政服务员的专业知识，扎实培训家政服务员的专业技能，不断创新，全力打造家政服务行业品牌中的精英，以崭新的姿态为更多的客户带来更加满意的服务。

各位新老顾客朋友们，旧岁已展千重锦，新年再进百尺杆。任何困难都改变不了全公司员工创造美好生活的强烈愿望，任何挑战都阻挡不了全公司员工加快跨越式发展的决心，只要我们以更加振奋的精神，更加顽强的毅力，更加务实的作风，抢抓机遇，奋力拼搏，就一定会取得更加优异的成绩，必将迎来更加辉煌的明天！

最后，全体员工衷心祝愿广大新老客户朋友们新年愉快，身体健康，合家欢乐，万事如意！

经销商致辞篇七

三年多来，在__领导的关怀和呵护下，我公司与__同频共振，

奋力开拓，一年一个新台阶，在__区域市场上创出了经营__精品的特色。

一、发展直供用户，专营__产品我公司成立伊始，就确定了忠实地履行__特约经销商的职责，专营__精品的发展方向。__合肥是全国机械制造业及汽车制造业最大的生产基地之一，拥有众多国内乃至世界级的知名企业，各种板材需求量巨大。我公司背靠__这棵大树，发扬蚂蚁啃骨头的精神，一点一滴地开拓市场，一步一个脚印地发展终端用户。精诚所至，金石为开，有__高质量精品作强有力的支撑，我公司在经销中努力追求高起点、高档次、高品位，先后选择了合力叉车集团、合肥abb公司、合肥日立公司、江淮汽车集团等在同行业里有影响的龙头企业，采取直供方式，以真诚周到的服务、较低的采购成本，将__的精品给这些龙头企业送货上门，保证了这些“美食家”对“美味佳肴”的需要，使他们大饱了“口福”。由于我公司在与这些企业合作中坚信诚信为本，高效快捷，一切为顾客着想，不断完善各种服务，得到了他们的交口称赞，共同建起了长期稳固的供求合作关系。在今年上半年曾经一度出现钢材市场降势时，他们向我公司的采购量不但没减，反而继续增加，有力地支持了我公司的发展，为实现三方共赢形成了强大的支撑。

二、积极参与__新产品开发，大力推广__精品近年来我公司根据__产品结构调整的总体目标，竭尽全力扩大品种钢的经销比重，在当地市场上努力扩展品种钢的经销份额，特别是把推广__的新产品当作我公司经销的第一要务去落实。

我公司经常主动了解__新产品研发的信息，努力学习新产品技术特性的有关资料，在对加工制造企业的走访调查中，通过各种方式，大力宣传__新产品的优势所在，从为终端用户节约成本、易于加工出发，在帮助用户选材时极力推介__的新产品。例如在与合力叉车集团合作过程中，我公司了解到该企业长期以来为解决其主导产品的门架承载问题，一直不断探索改进，但效果始终不甚理想。我公司立即将此信息反

馈给__，同时大力向该企业推介__正在研制的高技术含量的高强度板。__领导对此给予了高度重视，先后三次派技术人员到达现场，我公司从中积极协调，给予密切配合，与该企业面对面进行研究，最终由__反复试验，开发出完全满足该企业使用要求的jg590高强度板，一举解决了该企业多年的困惑，使他们非常称心，并且极为钦佩__执着追求顾客完全满意的精神，为__与合力叉车集团架起了长期合作的桥梁。我公司通过该企业使用__精品的实例，借机进行大力宣传推广，迅速打开了jg590高强度板的销售局面，目前该品种板在我公司销售板材的比例中占到了10%以上。

我们特约经销商的重要职责之一，就是要为最好的产品找到最优秀的用户。为了能将__精品板材打入世界一流企业，展示__“国内一流、国际先进的板材精品基地”形象，在__总公司及销售公司领导的支持下，我公司竭力向世界500强企业排行第23位的合肥日立公司推介宣传__产品，先后两次陪同合肥日立公司高、中层领导组团到__考察，期间受到了__总公司高层领导的极大关注。从今年三月份开始，__总公司领导、销售公司以及相关部门领导、技术专家在短短的半年内6次不辞辛苦，深入到合肥日立公司听取意见，积极改进不足之处，以卓越的品质满足了合肥日立公司极高的质量要求。通过不懈努力，使得对产品品质和售后服务一向苛刻的日立人，终被__的经营理念、质量意识和我公司的竭诚服务所打动，对__的产品和我公司的服务竖起了大拇指，并决定选择我公司以__产品作为该公司的供应商，常年向其供应__精品板材。目前我们正酝酿实施建立三方战略合作关系，共同培育品种板研发销售基地，进行长期战略合作。

通过经销__精品和参与__新产品开发与推广，使我公司实现了由过去经销普碳板，向主要经销高技术含量、高附加值品种板的转变，今年更是上了一个大台阶，品种板的经销量占到了板材经销总量的80%以上，与此同时我公司的经济效益也有了大幅提高，和__一样实现了跨越式发展，为我公司今后更快更大的发展奠定了坚实的基础。经销实践让我们创造了

效益，也使我们深切地感到了：跟着__的脉搏一起跳永远不会错！

经销商致辞篇八

你们好！

首先我感谢骏业公司给我这个和大家见面的机会，今天我能代表经销商在这里发言，和在座的同仁交流心得，这是骏业公司对我们经销商20xx年度工作的肯定，对我个人来说也是一种荣誉。

我们看到，骏业家具的事业蒸蒸日上，骏业家具的领导班子聚集着人才、精英，他们对自己从事的事业有着高度的责任感、使命感，他们对家具行业满怀豪情、孜孜以求。他们不仅是在搞好一个企业，更是在用心从事一项事业。从他们身上我们看到了希望，感受到了力量，也充满着对骏业家具明天的的美好向往。

路漫漫，其修远兮，吾将上下而求索。我们坚信作为一个战壕的战友，为了企业的兴旺发展，我们每一位来自全国的经销商都会尽力为骏业家具 这座高楼添砖加瓦，都会和骏业家具 同舟共济。

鱼儿离不开水，瓜儿离不开秧，我们经销商离不开好的供应商，海尔总裁张瑞敏先生说得好：“做企业要耐得住寂寞，耐得住诱惑。”我们不寂寞，因为我们与骏业家具息息相通，兴亡共存，我们抗拒诱惑，因为骏业家具已融进我们的血液，无法分割。

今天我们在这里举行盛大的经销商大会，让我们见证骏业家具的成长与取得的辉煌成就，这更加坚定了我们经销商的信心，我们感受到了从未有过的力量。我也坚信在座的经销商会和我一样，用我们的真诚和执着，去应对骏业家具的信任

和支持，忠于市场，忠于骏业家具，我们一定会把我们共同的事业做得更加成功。当然我也希望骏业家具，能够适应市场需求，为我们提供更为优质的产品和服务。

愿我们和骏业家具继续精诚合作，携手共进，去开创美好的未来！愿我们的友谊地久天长！

我的发言完了，谢谢大家！