# 精选销售年终工作总结模板

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-06-23

*精选销售年终工作总结模板 总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以帮助我们有寻找学习和工作中的规律，为此要我们写一份总结。总结一般是怎么写的呢？下面是小编帮大家整理的销售年终工作总结，供大家参考借鉴，希望...*

精选销售年终工作总结模板

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以帮助我们有寻找学习和工作中的规律，为此要我们写一份总结。总结一般是怎么写的呢？下面是小编帮大家整理的销售年终工作总结，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

销售年终工作总结

20xx年对于白酒界是个多事之秋，虽然xx年的全球性金融危机的影响已有所好转，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。

1、整年度总现金回款110多万，超额完成公司规定的任务。

2、成功开发了四个新客户。

3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作。

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有

a 、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性（地方保护）和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又无奈放弃。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差（大都小是客户、实力小）。

c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心。

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很差。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于xx年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找