# 销售员工个人工作总结简短(七篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-06-14

*销售员工个人工作总结简短一首先，我想从自已做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的心得说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，问题在于能将它投入到真正的行动中去的人太少，所以有个很简单的事实，成功属于少数人。因为他们都是始终如一的去做...*

**销售员工个人工作总结简短一**

首先，我想从自已做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的心得说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，问题在于能将它投入到真正的行动中去的人太少，所以有个很简单的事实，成功属于少数人。因为他们都是始终如一的去做，逐渐将它变成一种习惯。

1、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情的态度。销售工作就是与他人打交道，需要具备专业的沟通技巧和友善的亲切感，这使销售成为一份充满挑战性的工作。对待客户要做到一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也会充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

2、接待客户的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，是必要条件;同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，是重要条件;更应该是个谈判专家，在综合各方面的因素后，要看准时机，一针见血，点中要害，这是成交的关键因素。

3、机会是留给有准备的人。在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”、“这客户太刁难，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户的流失;对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交;对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

4、做好客户资料的登记，及时进行电话回访跟踪。不要在电话里跟客户讲述过多关于项目或产品的事情，多与客户聊一些能拉近关系的话题，因为电话里都说了，客户就觉得没有必要再来销售中心了。

5、经常性邀约客户过来看房，了解我们楼盘的进展情况，增进客户与项目的感情。针对客户的一些需求点，为客户选择几个比较适合的房型，使客户的选择性大一些。多从客户的角度想问题，再结合项目自身的卖点，这样可以有针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。

6、提高自己的业务水平，加强学习房地产相关知识及了解最新的房产动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。如果客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等问题时，一问三不知，无法获得客户应有的信任，客户肯定就不会购买你推荐的楼盘。

7、学会运用销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决时，此时同事之间可以互相制造购买氛围，适当的sp手段促进客户尽快下定。凡事必须做到心急人不急沉着应战，也许客户就要下定了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

8、与客户维系一种良好的关系，通过短信或者其他形式多与客户保持联系，多为客户着想一下，一个短信问候，一个信息的告知等等，这样的话，你们即可以成为朋友，也可以成为很好的合作伙伴，他会使周边的亲朋好友成为你的下个客户。

9、如果这次没成功，不要气馁，想好一个新的洽谈突破口，再约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，不可能每次新客户过来都能成交。毕竟现在的经济形势是不会出现这样好的结局。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加了解客户的需求，也可以帮助你确定客户的意向程度。

10、记住客户的姓名，做到见面就能喊出客户的名字。可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏。

我有一句座右铭：“今天工作不努力，明天努力找工作。”如果有的时候，你工作有点疲倦了，接待客户很累了，那么就看着客户，当成是自己的佣金，没有谁会不喜欢钱吧!为了佣金而去好好地对待客户。呵呵，这样似乎有点俗气，但是，在自己很累的时候，如果把个人的心情带入到工作中，那一定不能做好销售的。不妨尝试一下这种方法，至少是可以转化为一种工作动力。

以上就是我的销售经验，我以后要这样做，不能纸上谈兵，引用一句话：能说不能做，不是真本领!

**销售员工个人工作总结简短二**

一、本年度工作总结

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

我是今年三月份到公司工作的，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\_\_销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏\_\_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\_\_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\_\_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\_\_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。本职的工作做得不好，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。

二、部门工作总结

在将近一年的时间中，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\_\_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20\_\_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。\_\_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\_\_个，加上没有记录的概括为\_\_个，八个月\_\_天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量\_\_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的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，\_\_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。

三、市场分析

现在\_\_市场品牌很多，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，价格不是特别重要的问题，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\_\_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\_\_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的来说要比\_\_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。工作计划在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

四、20\_\_年工作计划

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。在明年的工作中建立一个和谐，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。

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。

**销售员工个人工作总结简短三**

销售工作如逆水行舟，不进则退。紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，这一年我作为部门主管，在公司领导的指导下和同事的合作中，我积累了的实践经验，学习到了专业知识，同时，也在工作中发现了自身的一些不足。这是充实的一年，具体的工作总结如下。

一、业绩统计及分析

\_\_年是市场部重组后的第一个年头，我也随着部门而成长。作为一个资历比较老的员工，业绩方面不太理想，都不如一些后进来的家装顾问。上半年的业绩还算稳定，下半年甚至很少完成公司考核，一年的业绩都没达到100万。

1.影响业绩的正面因素

①上半年主要是装修旺季、信息资源比较多。

②公司宣传和媒体行业活动，这包括

a.名品套餐：满5000送5000，主材市场折上折。

b.两次房交会和住博会。

c.生活家具馆和会议中心公司专场活动。

③公司启动月度大会，对设计部和市场部给予奖励的“金钱刺激”手段，极大的调动了一线人员的工作积极性，也是促成业绩的重要因素之一。

④公司实行目标责任制，使目标逐级分解。销售人员不再仅关心完成每月的既定任务，而且还要时刻注重自己年度任务的完成情况，能够主动调整，有效的提高了工作效率。

⑤部门奖罚制度，对超额完成预约客户的家装顾问给予奖励，对没有完成的家装顾问给予相应的惩罚，这也调动了大家的积极性。

⑥网络客户的跟进，虽然成单率不高，但也增加了业绩。

2.影响业绩的负面因素

①由于夏季的炎热，7月开始，客户量急剧减少。

②对老客户的跟进不及时和信息资源的缺乏。

③下半年个人心态波动很大，直接影响了业绩，业务水平有待提高。

二、客户统计及分析

年预约客户个，下半年的客户急剧减少，这也直接影响到了业绩。

2.客户死单原因：客户死单原因，就相当于打靶需要有望远镜帮助看靶心一样。每次放枪，都应当检查结果，以便于不断调整而尽量达到目标准确度。

3.预约客户死单率

4.跟有意向的客户进行不定时的跟踪，以免定其它公司。

三、\_\_年度工作计划

1.每个月尽量去完成公司下达的15万以及8个预约客户的考核，在去年同期基础上得到增长。

2.小区活动及团购

由于部门小区营销的手段还不是太成熟，这些需要在\_\_年必须进行完善，具体有

①小区活动

a.对于一些没有交房的重点小区调研之后进行后期跟踪。

b.跟物业负责人谈合作事宜。

c.在条件允许的情况下开展小区活动并列出营销方案。

②小区团购

a.找准团购目标小区，对于一些来过公司未定公司的客户贯彻团购思想，根据客户的认可度进行下一步操作。

b.利用手头资源约有意向客户；建立专用qq群，先让一些响应的加进来，然后让其带懂另一部分。

c.人数达到之后，约业主到家居馆进行团购活动。

③提高自身业务水平和对专业知识的了解。

5.对于手头的信息资源进行电子化，根据分类列出表格。

以上是我对\_\_年度工作的总结。面对下一年即将来临的机遇与挑战，我会更加努力的投入到工作中，更好的负起自身的职责，勇于实践，使自己的业务水平专业知识得到全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。用发展、用效益往返报公司，实现自身的人生价值。

**销售员工个人工作总结简短四**

在公司担任销售员已经有段时间了，这份工作并没有我最初想象的那么容易，但我还是能够坚持下来并不断适应，销售是典型的压力大，但是待遇好的职业，也正因为如此，目前还算年轻的我选择了这份工作，接下来我可以总结几点这段时间以来的工作得失，这都是宝贵的工作经验。

一、日常工作内容

销售也有好几种不同性质，我这种在销售行业中成为os，也就是最常见的面销，即上门拜访客户进行销售。相比于其他小型企业，我还算比较轻松，因为我的工作是有着is（电话销售员）的配合的，他们将愿意进行面销的名单与资料交给我，然后我再根据这份简单的资料分析出客户的喜好与关注点，然后带上公司的资料上门拜访，由于是通过层层跟进的方式，也因此成功率特别高，这也说明了一个好的平台的重要性。

二、工作取得的成就

在这段时间内，我完成了七十多单的业绩，这是一个可喜的成就，作为销售员的我还是能够从中感受到自己的许多变化的，而且我现在有五个微信号，每个号码上都有着几百个有效客户，虽然其中有些人暂时不打算办理公司的业务，但是很明显已经很感兴趣了。在过去的上个月，我拿到了公司的最佳销售员工的奖项，获得了20\_\_奖金。

三、工作中的不足

尽管取得了成就，但也有些许瑕疵。首先便是is给我的资料并非全部都是准确的，有的找上门并不是本人，很多公司填写的地址都是虚假的，但是电话销售员并没有弄清楚便让我上门推销，浪费了许多时间，这点是比较让人恼火的。另外销售主管将我们这些在外面跑动的业务人员都“神话”了，我听说电话销售员被培训的时候甚至都被告知：只要你打电话让对方同意见面，那么业务员就有至少九成把握拿下客户。实际上没有这么久简单，如果资料不完善的话很可能会被赶出来。

四、工作心得体会

经过这段时间的销售工作，我觉得自己是已经是一名优秀的实战人员了，能够很大把握说服客户，但是一个人的时候却不怎么想说话，可能是比较孤寂吧，在外奔波久了以后，总有想家的时候，但是为了能够给家人创造更好的生活环境，这些都不算什么。

以上便是我这段时间的工作内容了，我只是个平凡的销售人员，但是我也用实际行动证明了，在销售这一行，只要肯吃苦，那么待遇也是极好的，我相信每个人都是能够做到的。

**销售员工个人工作总结简短五**

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，同心协力完成了上月度的销售工作任务，现将工作总结如下：

一、销售情况

我们公司在\_\_等展览会和\_\_等专业杂志推广后，我公司的\_\_牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。老板给销售部定下\_\_万元的销售额，我们销售部完成了月累计销售总额\_\_万元，产销率\_\_%，货款回收率\_\_%。

二、加强业务培训，提高综合素质

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。

三、构建营销网络，培育销售典型

\_\_是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以\_\_本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息

随着电子产品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。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、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了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;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

销售部门群体成员有信心在接下来的工作中做得更好，请公司拭目以待!

**销售员工个人工作总结简短六**

20\_\_年是\_\_公司在全体员工的共同努力下，\_\_专用汽车公司取得了历史性的突破，年销售额、利润等多项指标创历史新高。现将20\_\_年上半年工作总结如下：

1.加强面对市场竞争，不依靠价格战细分用户，群体实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在20\_\_年商务大会上的指示精神，公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有一味地走入“价格战”的误区。“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢?我们摸索了一套对策

对策一：加强销售队伍的目标管理

1、服务流程标准化。

2、日常工作表格化。

3、检查工作规律化。

4、销售指标细分化。

5、晨会、培训例会化。

6、服务指标进考核。

对策二：细分市场，建立差异化营销细致的市场分析

我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销;根据20\_\_年的销售形势，我们确定了油罐车、化工车、洒水车、散装水泥车等车型的集团用户、瞄准政府采购市场、零散用户等市场。对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，专门成立了大宗用户组，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了我\_\_公司的专用汽车销售量。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性;在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作;建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度。

2.追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来、走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的专用汽车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议;组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

3.注重团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，做好销售工作计划，做好个人工作总结报告，提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

上半年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对下半年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司20\_\_年公司各项工作的顺利完成。

**销售员工个人工作总结简短七**

1、学习：作为一个新人，我需要从各个方面进行学习，如对话方式，怎么谈谈什么，需要做什么都是需要学习的，感谢经理对我的帮助，言传身教做的很好，我学到了对于不同级别的客户需要说话的方式不一样，并且多听客户的声音，面对不同性格的客户需要不同的说话方式，学习熟悉框架，跟重要节点的客户拜访沟通，从沟通中获取有用的信息，进而梳理出能进一步督促成计划的单子。

2、进步：能快速上手，根据自己的优势快速建立框架信息，不懂的即刻请教经理或技术员，通过学习大致建立起一套思维模式，对于乐于助人的客户建立良好的关系从而获取更多有用的信息。

3、不足：思维决策速度慢，对于客户的框架信息加快速度去完善，对于客户反馈的信息不能完全记忆，沟通思路单一。

4、解决问题的思路：尽快熟悉客户公司框架构成，沟通完一个客户后立马做一个重要信息的记录，尽快熟悉海洋王产品信息及优点做好下一步推荐工作。

\_\_x员工\_\_5月份工作计划

目标计划完成销售业绩：5万

5月15号前需要完成的事项：

1、拜访西来峰焦化厂电仪车间主任，重点了解新框架下的流程及重要信息。

2、美方催款进度及争取黄白茨矿、五虎山矿、西来峰焦化厂的提报计划。

5月15号后需要完成的事项：

1、落实提报计划的情况汇总，预估业绩。

2、熟悉其余客户公司的框架，获取有用有价值的信息。

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