# 业务经理工作总结范文(热门17篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-06-19

*业务经理工作总结范文1工作快5个年头了，工作方面一年比一年充实，一天一天在长大，总在追求完美，那个骄傲无知的现代人没了，换来的是那个依然对工作充满激情、对生活充满渴望、对追求幸福依然执着的大男孩。我是一个无比倔强的男人，就是我们常说的认死理...*

**业务经理工作总结范文1**

工作快5个年头了，工作方面一年比一年充实，一天一天在长大，总在追求完美，那个骄傲无知的现代人没了，换来的是那个依然对工作充满激情、对生活充满渴望、对追求幸福依然执着的大男孩。

我是一个无比倔强的男人，就是我们常说的认死理，只要认准的事通常会一条道走到黑，朋友们总劝我，但是我自己并不认为这肯定就是错误的。

每个月的最后一天是公司例行盘点的时候，在办公室的中层管理者都要到店面进行监督盘点，昨天到第二个店面盘点的时候发生的事令我很既震惊又气愤。

也许是职业病的原因，我最愿意逛的商场是手机商场，只要逛街基本上都是去手机商场，我在我们的店里看一看销售价格，脑袋当时就蒙了，因为这些手机基本上都是我亲手采购进来的，对采购价格、销售限价、销售基准价、终端零售价太了解不过了。

金立某机型采购价530元/台，我给他们定的价格是599元-699元/台，她们店的实际销售价格是899元/台，我随便看了一圈，至少有10款畅销机型，比正常零售价都高100元-300元，我找到店长逐一问她这些机型的采购价格多少，零售价格应该多少，竞争对手的标价多少，实际成交价多少，她基本上一个问题都回答不出来，当时我的语气确实不太好，我也看出来她当时的尴尬，店长应该由市场部门直接管理，正常情况下我是不会管这些的，可是实在看不过去，一名店长，一个店的负责人，对自己经营的产品毫无了解，对竞争对手的信息毫无了解，这样的店长，要她做甚?

一直对公司大部分店长不满，除了能力方面更重要的是工作态度方面，还有做人方面。

今天一早就找到这个店长的销售主任，好好喷他一顿，不过没关系，这个人老熟人了，他没来我们公司前在mt公司，现在关系也铁的很。

手机行业，采购部和市场部联系最密切，也是最敌对的两个部门，大多情况下我们采购进来的产品如果卖不好，市场部就会说我们采购的价格高了，要不就是产品性价比不好，同时采购部又说了，卖不好是你们市场部销售能力不行，管理不善，哎，这两个部门又爱又恨，互相牵制吧。

说到经营每个企业的老板都不喜欢他下面的员工分崩离析，也不喜欢他的员工打成一团，每个老板都在找这种平衡。

透过现象看本质，有时候各位韩国领导做的每次变革，如果细心观察都会发现很多意想不到的用意。“用心良苦”啊!取之于民，用之于民，韩国这几大公司发展的好有它的道理，取之于它，将来用之于中国。

在这种企业工作，最怕的是韩国人瞧不起中国人，每次他们大声向我们喊的时候，我都想上去给他们两拳，但冷静思考一下，他们的很多思想都是对的，他们发展的好有他们好的.道理，学习吧，我们不如人家，就要学习!

总在工作之余或多或少想到民族和民族，国家和国家，人与人，我是一个有着强烈民族自尊心的人，最怕的是被别人瞧不起，不被别人认可，想做到这点，只能拼命的工作。

这两天我正在做一个关于控制终端零售价格的方案，初步想法已经被总经理认可，做完这个方案的目的就是想让公司认识到不但我们要控制店面销售手机价格不能太低，影响我们公司的利润，更要让他们意识到销售手机也不能有过高的销售价格。

我们总监去美国旅游8号就回来了，他走的日子还有点不习惯，也不知道他回来会发生什么事情，他走的时候说在他走的这一周，要销售20xx台手机，最近销量一直不怎么好，估计是肯定实现不了了，还真点愧疚的感觉。

这几天休息，真要好好想想工作了，部门内部、公司整体需要太多的改变，在改变中成熟，在成熟中长大!在接下来的工作中，我会做好个人工作计划，争取将各项工作做得更好。

**业务经理工作总结范文2**

20xx年下一年转瞬即逝，回顾这一年来，我在某某银行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将20xx的工作情况总结如下：

作为一名理财客户经理，不仅要逐步提高自己的服务意识和服务水平，做好客户的财务保密工作和管理工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

>1、努力提升业务技能水平，强化理财管理意识

为了能够更好的拓展客户，在分行某某部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识理财业务的操作模式，理财经验和管理的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，一年内先后某次参加了分行举办的技能培训。

>2﹑加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作

由于20xx年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。一年期间，曾参与万客户的理财工作，为客户建立了良好的关系，实现了人民币理财产品xx万元。

>3、我还积极营销外币储蓄和理财产品

今年总行推出了系列产品，借此向我行大客户推销我行的理财产品，共营销了美元理财产品万美元、港币理财产品万港币、人民币理财产品xx万元。

>4、加强客户营销，增加客户群体

自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

>5、存在的问题和今后努力方向

我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定理财方案。

第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作；对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。

第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

下一年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：

第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。

第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报某某银行。

第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门﹑同事﹑银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行理财工作。

**业务经理工作总结范文3**

xxxx年广告部业务经理工作总结时光如梭xxxx年已过大半，回顾半年来我们的工作，各项业务顺利开展，各部门通力协作顺利实践了各自的工作，本人现将本年度上半年工作总结如下。

一、xxxx年上半年工作回顾1、时间飞逝，时间已度过xxxx年大半年，总结上半年的工作更好的为下半年做好计划这将是很有必要的。半年来我们以踏实的工作，努力向上，团结，勤奋，认真的工作作风，奠定了金点子广告成功的必然，金点子广告是一个不可有一点马虎的工作，从文字的编排到发稿凝结了所有金点子员工的心血，没有大家辛勤的工作，没有大家通力的协作，我们就不会顺利的完成这项复杂的工作，更不会有今天的业绩，我们从对员工工作中的言行和工作态度，精神支持，个人行为等花了大量的时间进行了培训这将有助于我们自身的提高，有助于我们业务的发展，更有助于公司整体业务的提高。

2、为进一步提高公司团队建设，丰富员工的见识，增强员工的阅力，培养员工积极向上的品格，提高员工克服困难解决问题的能力，公司xxxx年5月组织员工沙坡头、景泰石林的旅行，志在提高员工团结关爱，相互帮助，团结协作的团队精神。

3、受固原城市的改造，进一段时间广告业务的下滑

4、管理工作进一步加强，降本增效工作没有明显的变化：在公司各项工作顺利开展，业务在进一步提高的情况下，管理无论是从个人到团体，到公司领导有了很大的提高，但我们的成本支出却没有降低，反之有所增加，使我们的利润空间几乎为零，所以进一步完善帐务制度。今年我们又走了去年大部分帐目不明的老路，给我们降本工作带来了许多的困难，所以我们应该强化全员节约意识，努力控制成本，公司总经理应该以身做责，所有进出帐目严格控制，加强帐务管理，以最大限度的降低办公成本，营销成本，管理成本，从而控制和减缓成本费用上升的势头。

二、存在的问题和下半年的工作

总结上半年我们取得了良好的业绩的同时，我们更应看到现在存在的问题，市场竞争依然严峻，企业经营成本明显增加，经营风险上升，市场发行难度明显增加，企业资金紧张。综上所是本人提出以下工作方针

1、下半年我们的主导思想是，及时掌握市场信息，全面、正确的分析把握市场动向，全力以赴，克服困难，着力于市场开发，降本增效，开创下半年有一个新局面。

3、继续做好营销团队的管理和建设，能否做好下半年的业务，关键在于调动一线营销人员的积极性，激发员工的自信性，自觉性及各种利益的分配问题，切实做好，消化外部因素造成的不良影响，提高自身的发展，为市场开发提供保障。下半年摆在我们面前的是充满限辛，企业经营面临许多困难，但我们坚持自信、自律、自觉的工作热情，树立克服困难的勇气，确保xxxx年全年有一个新局面。

**业务经理工作总结范文4**

从一个公司小小的业务员走到今天公司的项目经理，其中的酸甜苦辣，个中滋味也只有自己能够体会了，不过这些年我一直是通过自己的努力，一步一个脚印慢慢的过来的，这使我慢慢的开始懂得了创业的艰苦，我走到现在这一部，我更加珍惜我的工作了，我将会在工作中尽自己最大努力的。

回顾XX年，在公司各级领导的正确指挥及担保业务部领导的直接带领之下，本人始终按照公司XX年工作部署，并根据本人工作实际，紧紧握住做业务和抓营销两把钥匙，在项目经理的工作岗位上做到了努力学习，大胆实践，转变观念，很快适应了我公司快速发展的要求，圆满完成了全年工作任务。主要情况汇报如下:

>一、端正工作态度，坚持勤奋敬业、廉洁自律的职业操守。

本人热爱自己的本职工作，热心为客户服务，认真遵守劳动纪律，有效利用工作时间，坚守岗位。需要加班完成工作时，就利用晚上和休息天进行调研和评审报告撰写，公司下达的临时工作任务，都能够按做到按时按量完成。在日常工作中严格自律，谢绝客户多次请客送礼，努力维护公司在客户心中的良好的形象，也实际提高了自身的职业修养。

>二、圆满完成了项目经理各项业务指标。

在XX年中，本人实际完成担保贷款业务笔数笔，完成任务量的180％，完成业务金额为1050万元，完成任务量的105％。其中作为项目经理a角完成业务5笔，金额688万元，作为项目经理b角完成业务笔，金额362万元，以上本人参与完成的项目共计18笔，业务量总额3612万元。上述成绩的取得得益于公司各级领导的正确领导，同事的鼎立支持，再加上本人坚持不懈的努力和花费了大量的加班时间，可以说每一笔贷款，每一分业务都包含着心血，留下了刻骨铭心的记忆。XX年本人付出了辛勤的汗水，也收获了成长的喜悦。

>三、坚持不懈努力学习，业务理论及实践经验得到快速提升。

本人在XX年坚持理论学习与实践操作相结合，通过公司培训、业余自学多种渠道积累业务知识，并坚持及时总结。年中本人的论文《中小企业文化建设的难题及破解之策》在《担保》杂志上发表，受到不少客户的好评；本人半年工作总结也得到了王总的肯定，担保项目“人、事、物”原则的思考逐步深入，从单纯的“人”、“事”和“物”的三方面扩展到“人”与“事”、“人”与“物”、“事”与“物”的对立统一上。对该原则的深入思考，使得本人业务操作的思路愈加清晰，而不断的业务积累又反过来促进了对该原则的深入领会和扩展，感觉收益匪浅。

>四、加强贷后管理，努力为公司执行力的提高贡献力量。

在XX年公司布置重点进行的gmis系统流程录入、档案归档及“回头看”工作中，本人严格按照公司要求，认真完成本人项下的任务，努力做到gmis系统流程与项目流程一致；在项目归档工作中，本人也按照公司要求按时按步骤移交了档案资料，同时也通过该项工作，对贷款资料及时查漏补缺，完善了贷后管理；在回头看工作中，本人按照公司整体部署和担保部具体的安排，对本人负责的贷款企业全部走访了一遍，其中对重点企业有限公司走访了3次，对有限公司存货质押情况不定期抽查9次，较圆满完成了公司任务，为下一步工作理清了思路。

>五、客户营销工作取得较大进展。

缺乏优质的客户资源是新项目经理普遍面临的困难，在XX年全年的工作中，本人时刻将客户营销工作作为自己的核心任务来抓，全年度推荐企业加入信用协会共计6户，其中已放款的有包装有限公司一户60万元，已通过交通银行评审但尚未放款的有贸易有限公司一户150万元，其他正在进行担保或委贷业务评审的有两户，该两户计划发放贷款约200万元。

在客户营销的实践中，本人深刻领会并坚决贯彻落实王总多次提出的“向客户上下游延伸的”思路，在实际着手营销客户过程中受到业务部潘部长的悉心指导，收益匪浅。最值得称道的例子是对有限公司的项目操作。在项目调查过程中，本人走访了公司下游的十余家印刷包装厂，在核实公司销售收入的同时，也向这些印刷包装厂宣介担保公司，了解到了他们的融资需求，解答他们的具体疑问。通过项目经理的言行使他们深切感觉到担保公司工作人员敬业、诚恳、严谨、务实的工作作风，不少企业申请加入了信用协会，其中包装有限公司和包装有限公司还通过我公司担保分别获得了开发银行60万元和50万元.

**业务经理工作总结范文5**

在公司工作了很多年了，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，也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一定的成功。

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绩还是很不错的，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魏总的带领和帮助下，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，截止20xx年12月24日，0\*年完成销售额1300000元，起额完成全年销售任务的60%，货款回笼率为80%，销售单价比去年下降了10%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了12%和16%。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

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：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

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主人翁责任感;

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。今年由于举办奥运会四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

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。

**业务经理工作总结范文6**

做了这么久的业务助理，也从中学到了不少，也了解了很多，在不断的累积经验中，也从中悟出了一些做事的心得。

一、万事开头难。每种行业对业务助理的要求和工作性质是一样的。所以当接触到新工作的时侯，一切都要重新来过。从熟悉环境到熟悉产品，工作程序都需要有个过程，不过这个过程不会给你太多的时间，这都要靠自己本身的努力了。

二、沟通很重要。这几天的工作让我觉跟领导，同事，各个部门之间的沟通是必不可少的。沟通好了，会让大家的工作很顺利的进行，减少摩擦的发生。

三、 做事的条理性。助理工作其实需要做很多繁锁的事，而且会遇到突发的事情，这就需要对所做的每件事作出合理安排。轻重缓急要分清，不能将重要的事情遗忘和耽误。我现在已经养成了一种习惯，每天睡觉前都要将今天或明天所要做的事都在脑子里过滤一遍。

四、 时间观念要强。当领导和同事需要在规定的时间让你把事情做完的时候，一定要遵守这个时间概念，提前做好是最好的，如不能按时做好，一定要跟别人沟通。

五、超前意识。就是要把有些事想到前面去做好，就比如当你决定明天要喝茶时，今天就提前把茶叶买好，这样做不会手忙脚乱。

六、与客户打交道。做销售助理有时是需要跟客户打交道的，这时候不能因为你的服务，使客户对公司的产品和形象不满意，让销售员的前期工作白做了，所以，对于处理与客户之间的关系是非常重要的。

七、 尽量把事情做得详细一些，对后续的工作也能起到一定的帮助。助理的工作其实不是一成不变的，有时能遇到一些突发的事情，这就需要有应对能力和经验了。

总之，这个暑假我算是没有白过吧。所有的一切尽有自己体会。

20xx业务经理年终工作总结范文5

时光如梭，不知不觉中来绿城青竹园服务中心工作已有一年了。在我看来，这是短暂而又漫长的一年。短暂的是我还来不及掌握的工作技巧与专业知识，时光已经流逝；漫长的是要成为一名优秀的客服人员今后的路必定很漫长。

回顾当初在招聘会上应聘公司客服岗位的事就像发生在一样；不过如今的我已从懵懂的学生转变成了肩负工作职责的绿城员工，对客服工作也由陌生变成了熟悉。

**业务经理工作总结范文7**

回顾过去一年来的工作与成效，我们几个做外贸工作的同志都深深地体会到，我们是在新钢联公司领导的亲自关怀指导下成长起来的，是在各部门同事们的积极帮助配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在这里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。

下面我分两个方面向大家汇报自己过去一年来在外贸这个全新的工作岗位上的收获和体会。

>一、克服困难，在工作中边学习边摸索，做到从内贸到外贸的成功跨越。

我不是外贸专业出身，最初转到外贸岗位时，以为自己有从事内贸业务的基础，外贸业务不会难到哪去，没想到工作一上手后，其中的感觉完全不一样，除了外语要过关，专业知识更是至关重要的。国际贸易实际上是由贸易洽谈、签约审证、备货订仓、制单结汇几个部分组成，而每一个部分都具有很强的专业性。所以我一上岗，就感受了不小的压力。知道要想胜任这项工作，首要任务就是学习。但由于我们人手少，任务在身，不可能是先学习再上岗，只能是一手托书本，一手干工作。所以在xx年中，我把大部份业余时间都用在了强化外语、学习外贸专业知识上了。

从一开始我就给自己制定了雷打不动的学习计划，不管工作再忙、家务事再多、都必须抽出一些时间学习。在家里，经常是孩子睡下了，就是我最踏实的学习机会，时间长了，孩子问我：妈妈又上大学了?在工作中为了弄懂一个概念，我一定要多问几个为什么，工作中碰到难题，有经验的同志帮助解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时间细细消化，逐步提高。学以致用，让我增长了知识，练就了本领，提高了技能，在工作中的自信心也在不断增强。

例如，外贸业务中的审证工作，是一项很重要的内容，如果有问题我们不能及时发现，就直接导致我们公司结汇的风险。所以用户往往会为了保护自己的利益设法打擦边球，我们收到的每一份信用证都会存在一些开证行或申请人提出的特殊要求，这其中就会隐藏着对我们的不利条款，这种情况碰到的多了，我们外贸组的几个人也就习惯了对信用证中自己拿不准的条款，都会提出来相互之间进行切磋，经验不够用了，就查找相关书籍寻找依据，请教银行也是家常便饭。

我共经手处理了16份信用证，在自己的审证过程中发现有些条款不利于我们安全结汇，每一次我都会坚持要求外商修改，虽然要求外商改正信用证是一件特别麻烦的工作，有时外商为了自己的利益经常会坚持自己的意见，甚至很不客气地同我们发脾气，但为了公司利益，我都会在耐心的商谈之中，坚持不放弃原则。16份信用证中曾经有40多处都是在审证中发现于我公司结汇不利，我都坚持据理力争，直到信用证修改满足我们的要求为止，从而确保了资金正常回收。

外贸合同的履行是以单证的往来为基础的，专业人士通常称其为单据买卖。我们制作的单据和交单时间如果与信用要求存在不符点，就无法保证货款及时、全额的收回，单据的作用和其重要性是可想而知的。所以单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的内容。起初因为业务生疏，总是越着急越抓不住重点，屡屡出错，当辛辛苦苦加班加点赶制出来的一大堆单据，被银行挑出毛病退回来重做时，心里真不是滋味。记得有一次中板合同交单。

由于外商要求将几个合同交叉发货，又在一个信用证下，分出多套单据议付，经过反复调整，离交单的时间只剩一天，这个时候我只能抱着所有单据，在银行与审单员一块过单，直到银行快关门了，单据才终于寄出去了。为了抢时间，银行工作人员陪着我饿了一天肚子。

经过近半年的实践积累和不断摸索，到下半年，制单工作对我已不是太大的难题了。年我共制单套，每一套都是数拾页的单据和数不清的数据，按时、如数收回货款余万美元。在制单中我体会到不仅需要娴熟的专业知识和清醒的头脑，更需要是对工作的高度责任心。

>二、精心尽力做事，努力为公司多创效益

年月份以后，总公司出于业务分工的考虑，新钢联的出口业务只能在首钢以外的市场寻求发展，只能通过外采的方式组织出口资源。这种方式对于我们这种冠以首钢头衔的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于首钢，他就希望从你这儿拿到首钢的产品，规模大一点的钢铁企业都有外贸经营权力和能力，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

可是新钢联公司的特点就是要变不利条件为有利条件，用自身的努力，开创出一条自我发展之路。

在大家的帮助配合下，我从江阴西城钢厂采购欧标圆钢965吨，江苏溧阳扁钢厂采购美标扁钢吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到墨西哥和欧洲。加上上半年出口的首钢产中板吨，年，由我经办出口钢材合计吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的努力和精心尽力的工作是分不开的。

**业务经理工作总结范文8**

20xx年是我在XX工作的第三年，这三年是参加工作以来最为辛苦的三年，也是最充满收获的喜悦和自身能力最为得到体现的三年，在XX公司领导的信任和肯定下，20xx年正式调到XX公司，分别在XX部担任过XX部主任和XX部高级业务经理，现将一年来工作的情况向公司领导汇报如下。

>一、自身的管理能力和水平。

经过在XX公司三年的磨练，自身的管理能力和水平得到了充分的展现和提升，之前在XX公司一直是担任的部门副职，辅助一把手的工作，很多工作不需要太多的思考，只管做好执行，到通服之后，自己担任了部门的一把手，所有的事情都需要自己考虑做好安排和总结，角色完全不同，这对我来说是一个很好的磨练和展现自己的机会，虽然这两年来很多工作方面还不是让公司领导非常满意和放心，但对我自己来说还是在几个方面得到了很大的锻炼和提高。

1、工作分析总结能力得到提高。担任XX部高级业务经理期间，需要经常撰写每月的公司XX工作小结，对当月的工作进行分析和总结，将公司开展的一系列工作向XX领导做好汇报和小结，使得我对公司的全面运营情况有了更深的了解和掌握，能够辅助领导做好次月的工作安排和调整。

2、工作协调和管理能力得到提高。担任XX项目部主任期间，需要协调好甲方、施工队伍、客户几方面的关系，在任期近半年的期间里，工作能得到多方的认可，并在领导的支持下妥善的安排好工作，较好的完成了各项工作任务，未出现重大安全事故和客户纠纷。

>二、本部门工作亮点。

在XX项目部担任项目部主任期间，主要的工作亮点有：

1、圆满完成主业安排的紧急工作任务。

2、圆满完成通信安全生产工作任务。

在XX项目部主任任期内，未出现一起大面积阻断通信事故，未出现一起人员伤亡安全事故，圆满完成通信安全生产工作任务。

>三、本部门工作存在的不足。

1、资源录入工作严重滞后。

由于资源录入人员的不稳定，导致20xx年上半年XX农村工程项目在完工后资源录入工作严重滞后，虽有历史遗留上的问题，但在处理此项事情上还不是十分妥当，对公司工程业务方面造成了一定的影响。

2、基础工作还不够细致，基础资料的建立还需进一步提高。

施工队档案的管理、工程管控表的完善工作、仪器仪表工器具的管理工作上还需要再进行细化加强。

3、各类业务的经营分析工作还需要进一步加强。

工程审计分析、工程效益分析、代维工作分析几项工作还需进一步加强，及时发现各类业务经营中存在的问题，提高业务效益。

>四、20xx年自身需要改进的方面。

1、工作作风方面。需要改进工作节奏慢的工作作风，提高工作执行力。

2、专业能力方面。对工程业务的专业能力需要进一步加强，特别是在XX部现有岗位，需要对全市的工程业务负责，同时还要辅助领导层对工程业务做好各种效益分析，更要求有专业的眼光、专业的角度来对业务进行深入的分析和了解。

>五、对公司的工作建议。

1、工程业务要实行项目经理收入责任制，对现管工程项目与项目经理绩效进行挂钩，可对项目经理收入稍作调整，采取收入提成的方式，让项目经理切实的感觉到自己工作的成就和回报，而不仅是作为一个沟通点和联络站。

2、XX市场的拓展要脱离XX的框框，在现阶段结合XX的需要，可向卖场、终端销售、通信器材代理等方面发展，拓宽外部市场的方向，向赚钱的业务进军。

**业务经理工作总结范文9**

20xx年转瞬即逝，回顾这一年来，我在银行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将20xx的工作情况总结如下：

作为一名理财客户经理，不仅要逐步提高自己的服务意识和服务水平，做好客户的财务保密工作和管理工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化理财管理意识。为了能够更好的拓展客户，在分行部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识理财业务的操作模式，理财经验和管理的把握也进一步得到了提升。另外，为了加强学习业务技能，一年内先后次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于20xx年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。一年期间，曾参与万客户的理财工作，为客户建立了良好的关系，实现了人民币理财产品多xx万元。

3、我还积极营销外币储蓄和理财产品。今年总行推出了系列产品，借此向我行大客户推销我行的理财产品，共营销了美元理财产品万美元、港币理财产品万港币、人民币理财产品多xx万元。

4、加强客户营销，增加客户群体。自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

5、存在的问题和今后努力方向。我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定理财方案。

第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作。对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。

第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

下一年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：

第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。

第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报银行。

第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行理财工作。

**业务经理工作总结范文10**

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，20xx年就过去了，在担任xx支行这一年的业务经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将上半年工作情况汇报如下：

>一、工作总结

担任业务经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。

与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。

从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。

在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。20xx年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

>二、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

1、学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

2、对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

3、进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

>三、今后努力地方向

在新的一年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作实际工作中遇到的种种困难。

**业务经理工作总结范文11**

这是本人任业务经理20xx年的工作总结：

>一、在工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名业务经理，首先，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。这对我一个刚从学校毕业的学生来说，更是有太多的东西让我去学习，随着公司不断的发展，对我们督导的工作提出了新的要求，通过学习，我总能提前学习好各方面的能力，为下面的员工做好指导。

>二、员工管理

要做好了员工的管理，指导工作，经理虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律已，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工，因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，半年下来，我们从这些烦琐的工作中也能总结出一个属于自己的管理方法。

>三、现场的管理

这是一个很大的概念，它包含了好多的内容，我从以下几个小的方面来总结一下我的工作：

1、现场行为规范，从整体来说我觉得控制得不是太好，其中仪容仪表这一块的话由于不是由公司发的工装，这就导致员工有机会找借口，而我还没有一个自己的办法去控制这一情况的出现，我要从以后的工作中吸取教训来应对和管理员工的现场行为规范。

2、现场环境一楼是公司的门面，平时的人流量也是比较大的，卫生做得还不错，但是我觉得我自己在有些应该急的情况下我还不能完全的想到所有的办法来应对，同时我想对保洁的管理我也做得不到位。

3、体外循环本来在这一个环节已经比别人落后了，也因为这一次我害得一楼所有管理人员都受了处份，但同时我也通过这一次“学费”，让我从中学会了很多东西。我相信我通过这件事之后会对这些事更加的警惕。

4、商品管理这一环节，在经理我带领下，控制得很有错，总经理总是要求我们不停的对他们的产品进行检查，当然通过这些检查也从中发些不少问题并能及时的反映出来，把这些问题扼杀在萌芽状态。

**业务经理工作总结范文12**

时间飞逝转眼间已经来到了20xx年，一年的工作下来，我对销售有了自己的认识。

对于现在做的销售工作，每天感觉自己就变了一个人。自己可以瞬间放一下一切，立刻全部投入，一年来感谢销售带给自己的快乐，感谢销售带给我的自信，同时也感谢销售带给我的动力。

其实销售不仅仅是只靠大数法则，当然夜路走多了自然会遇到鬼，但这不是业务经理的主要部分，去分清业务经理该做的不只是这一点点。

在我看来销售最有效的办法，从模仿开始，再到自我学习深入，直至自己开发作为销售新人，最聪明的\'就是，先把前辈的经验全部吸收再收入大量信息，再就是熟练的掌握专业知识，自信是销售的成功重要砝码。

其实销售很简单自己总结就是以下几点：

1、首先必须明白什么是效率，因为客户资源有限。

2、要虚心和身边的前辈请教学习。

3、要大胆的说，会说，能说出重点。

4、必须学会倾听，说的再好，客户不关心，那么等于直接失败。

5、每天回家对着镜子念半个小时的书。

6、留意和工作有关的所有专业知识，包含信息、报纸和一些新闻都是必了解的。

7、要做到坚持不懈。

8、所有的收获和付出都是相辅相成的必须做好对自己心态的一个调整。

9、做好事情前提是做好自己。

10、理想是巨人，行动是矮子，那么就注定失败。

11、要善于沟通，善于观察。

12、要和上司搞好关系{就算你不喜欢他}。

13、销售不仅是销售的是产品更是业务经理这个人。

14、要必须知道这个世界没有任何产品是销售不出去的只有不懂得如何销售的业务经理。

自己深深地知道销售压力大，也很辛苦、很累。但是自己发现自己开始享受销售所带给我的快乐，我愿意在销售这条路上走得更远。20xx相信自己会做的更好！加油！

**业务经理工作总结范文13**

在这一年里，我工作认真负责，勤勤恳恳，按时并较好的完成领导安排的任务。内务方面，从原来的零散、杂乱到现在的整齐、有序。能方便、迅速地找到所需的文件资料；在政府采购方面，我与xx密切合作，认真及时做好标书，做到正确无误，在招标过程中，准确、灵活地回答各位评委提出的问题，并同招标公司和各招标单位都保持了良好的关系。尽自己最大的努力去宣传自己的公司，维护我们公司的形象，争取最大的利益。在硬件业务方面，鉴于我们公司客户的特殊性——大多数都是行业类客户，所以前期在业务方面，我并未有什么作为。因此，一方面，我觉得我的价值并未能体现；另一方面我从内心上总有一点过意不去，有时候甚至怀疑自身的能力。然而，经过一段时间的学习和努力，我成功地开拓了衡阳市第一人民医院这个新的`客户，并一直保持着良好的关系，为以后的后续发展打下了良好的基础。同时我也从公司将来的利益出发，多与政府采购办和银桥招标办联系，多与他们进行沟通，并全面熟悉了他们的工作流程，与他们建立并保持了良好的关系。当然，从中我也学到了很多学校里根本学不到的东西，同时也明白了很多的道理，我相信这些都我以后的工作都将大有裨益。在其它方面，我全力协助各部门的工作，在公司人手较忙的时候，主动为公司分担事务，圆满地完成公司委派的各项任务。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。在工作中未能全面的考虑各方面的因素，不能很圆滑的处理各方面的关系；以及创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，服务意识没有上升到一定的高度，这都有待于在今后的工作中加以改进。

在新的一年里，我将认真学习各项规章制度、业务知识，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献；我将全面发展和协调各方面的关系，动用一切可以用的资源，将公司的业务不断做大、做强。我将以更加饱满的热情和不断进取的精神，去努力做好每一件事，努力开拓市场，为公司的发展壮大尽自己的一份薄力

**业务经理工作总结范文14**

今年上半年，内心不禁感慨万千。没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。在下半年里，我们将继续围绕公司中心工作，克服缺点，改进方法；深入学习，掌握技巧；加强管理，改进服务；大胆探索新思路、新方法，促使工作再上一个新台阶，为集团公司的健康快速发展作出更大的贡献！以下是我上半年的工作总结。

>一、主要工作回顾

人才是营销的核心资源，本部门组建以来，积极发挥团队的推动器作用，注重销售骨干的培养。刚进入本部门时，销售人员大部分从零开始，对销售，特别是本行业的技术、产品和目标市场一无所知。经过包括客户查找定位、谈判、跟进、促单、合同签订等一系列言传身教式培训及实战历炼之后，他们已经成为能够独挡一面的销售骨干，并正为公司创造着越来越多的市场价值。

根据营销工作的具体内容和工作流程，我们建立了详尽而明晰的客户档案，将包括客户基本信息、客户重要度分级、客户联系过程、报价、合同销售情况、客户关系维护、后续服务等在内的一系列的信息都记录在案，形成了丰富的客户字典，以备销售人员随时调阅。根据以上信息，对市场及客户进行多种分析，以掌握营销活动的一般规律，进行举一反三，持续完善业务流程。

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，销售部开展了不间断的职业技能培训工作，与xx招商部的精英们进行“东西部结合”活动，在xx招商部门的帮助下，销售部业务人员的销售能力得到大幅度的提升。

>二、存在的问题及解决思路

问题总是和工作形影不分，成绩微不足道，但问题需要认真总结、反思和探讨，问题解决的过程，将是我们不断发展和持续前行的过程，并且，这些问题的有效解决，也正是我们下半年努力目标之所在。

销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。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；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

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工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，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。销售人员的素质形象、业务知识不高。个别业务员的自身素质较低、不良习惯很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

>三、下半年工作计划

时间管理方面，使用好计划与约定，按计划完成每天、每周每月的目标，合理分配时间，加大学习和训练的力度。客户管理方面，建立客户档案，细化客户的分类，针对不同的客户提供不同的解决方案，提高客户服务质量。

在下半年里，我们将服从公司大局，听从领导安排，潜心挖掘市场，用心服务客户，争取取得更好的销售业绩。

**业务经理工作总结范文15**

一年，内心不禁感慨万千。没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。在新的一年里，我们将继续围绕公司中心工作，克服缺点，改进方法；深入学习，掌握技巧；加强管理，改进服务；大胆探索新思路、新方法，促使工作再上一个新台阶，为集团公司的健康快速发展作出更大的贡献！

>一、主要工作回顾

我们的销售工作主要分为电话销售和乡镇医院开发两部分，电话

招商是开拓市场的主力，乡镇医院开发是补充。按公司整体市场思路

和方向，我们在过去的销售工作中，主要做了以下工作：

>（一）销售回款

>（二）客户群的建立

>（三）团队建设

人才是营销的核心资源，本部门组建以来，积极发挥团队的推动器作用，注重销售骨干的培养。刚进入本部门时，销售人员大部分从零开始，对销售，特别是本行业的技术、产品和目标市场一无所知。经过包括客户查找定位、谈判、跟进、促单、合同签订等一系列言传身教式培训及实战历炼之后，他们已经成为能够独挡一面的销售骨干，并正为公司创造着越来越多的市场价值。

>（四）营销体系初步形成

根据营销工作的具体内容和工作流程，我们建立了详尽而明晰的客户档案，将包括客户基本信息、客户重要度分级、客户联系过程、报价、合同销售情况、客户关系维护、后续服务等在内的`一系列的信息都记录在案，形成了丰富的客户字典，以备销售人员随时调阅。 根据以上信息，对市场及客户进行多种分析，以掌握营销活动的一般规律，进行举一反三，持续完善业务流程。

（五）培训工作。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，销售部开展了不间断的职业技能培训工作，与\*\*招商部的精英们进行“东西部结合”活动，在济南招商部门的帮助下，销售部业务人员的销售能力得到大幅度的提升。

>二、存在的问题及解决思路

问题总是和工作形影不分，成绩微不足道，但问题需要认真总结、反思和探讨，问题解决的过程，将是我们不断发展和持续前行的过程，并且，这些问题的有效解决，也正是我们下个销售年度努力目标之所在。问题有四：

1、销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强 。

2、 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；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3、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工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，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。

4、销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质较低、不良习惯很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

以上四点将是我们下个销售年度需要解决的主要问题、思路和努力方向，我相信，只要有各位领导、同事的支持和帮助，一切问题将迎刃而解。

>三、20xx年工作计划

（一）、建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的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，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员才能提高产品的销量，才能提升企业形象和产品的影响力。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。团队建设方面人员扩充到20人，分化为招商一部和招商二部，辅助部门电子商务，重点打造电子商务平台。全方位的打造销售体系，全面推进销售工作的进展。

（二）、电话销售部分销售业绩总量过\*\*\*\*件，年销售额过\*\*万。乡镇医院部分销售突破\*\*件，年销售额过\*\*万，销售总回款\*\*\*万。

（三）、管理方面，以实用为原则，完善监督考核措施，创造轻松、规范、快乐的销售环境。

1、完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

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。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

2、提高人员的素质、业务能力。

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。

具体：

（1）、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。

（2）、时间管理方面，使用好计划与约定，按计划完成每天、每周每月的目标，合理分配时间，加大学习和训练的力度。

（3）、客户管理方面，建立客户档案，细化客户的分类，针对不同的客户提供不同的解决方案，提高客户服务质量。

在新的一年里，我们将服从公司大局，听从领导安排，潜心挖掘市场，用心服务客户，争取取得更好的销售业绩。

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