# 运营总监工作总结及工作计划范文

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-06-22

*运营总监工作总结及工作计划范文(精选5篇)总结是把一定阶段内的有关情况分析研讨，做出有指导性的阅历方法以及结论的书面材料，它可以有效锻炼我们的言语组织才干，为此我们要做好回想，写好总结。那么如何把总结写出新把戏呢？以下是小编整理的运营总监工...*

运营总监工作总结及工作计划范文(精选5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研讨，做出有指导性的阅历方法以及结论的书面材料，它可以有效锻炼我们的言语组织才干，为此我们要做好回想，写好总结。那么如何把总结写出新把戏呢？以下是小编整理的运营总监工作总结及工作计划，欢迎大家借鉴与参考!

**运营总监工作总结及工作计划范文（精选篇1）**

20\_\_年已过去，在过去的一年中，我担任公司开发部的一名网络工程师，主要从事着java项目的开发工作，这一年来我低调努力工作着，不求闪亮显眼和光芒四射，只为平静和淡定。这一年中所做的成绩如下：

一、财政局项目

本人独立负责开发会计处的三个子系统：

1、会计人员信用查询系统。

2、代理记账机构信用查询系统。

3、会计人员网上报备系统。

以上三个子系统上线后，方便了社会各界查验会计人员的真实信息、方便了查询合法的代理记账机构信息，以及方便了各单位对会计人员的报备。

二、餐饮行业项目

在团队开发项目中直接参与了总部的信息综合管理平台项目，主要负责的系统有：

1、房屋租赁合同管理系统。

2、短信收发管理系统。

3、会员管理系统。

4、基础信息管理系统和人事管理系统的部分功能模块。

系统应用后，豪享来在管理全国各门店房屋租赁合同上，一定程度上提高了管理效率，并且及时有效提供了相应预警信息;短信收发系统方便了总部及时传递各项信息;会员系统更好的管理全国各门店的会员信息;人事系统在管理中减少工作量等。

三、金融行业项目

我参与了企业转账管理系统中的部分模块开发，本系统方便了企业快速实现大量和复杂的转账工作。

四、国土资源与房产管理局项目

正在负责和开发的是住房货币化补贴网上申报审核系统。本项目采用了新技术，使界面更加大方美观，很大程度上改善人机交互平台的效果。

总结不足：由于团队内部某些原因，加之外面的其他因素，一定程度上影响了工作效率、影响开发进度和影响最终软件质量;这是包括我在内项目组中的每个成员都必须检讨的地方。

通过总结一年来的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在不足，个别工作做得还不够完善。在今后的工作中，我将努力找出工作中的不足，以便在日后的工作中加以克服。自我不断的学习吸收新技术，认真学习好规范规程及有关文件资料，并且及时的把新技术应用在实际的项目中，进一步提高项目的技术含量。

**运营总监工作总结及工作计划范文（精选篇2）**

回首这一段营运部经理试岗期间的工作和生活，可总结的东西很多。做得好的、成功的地方固然可喜，但更让我感怀的是这一份生活的历练。作为公司的一名管理人员，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置；清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要干的事。就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位；从执行角度看，则处在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“实施者”的地位。因此，我在工作中努力做到尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守的管理者。

在公司领导的关心支持及大力帮助下，再加上同事们的大力支持及认真努力的工作。因此，这一段时间来的工作相对还比较顺利。较好的完成了领导交给的各项工作任务，取得了学习上的收获，思想上的进步，业务上的提高。试岗期间的点点滴滴，心中感触颇多。值此机会，现简要述职如下，请各位领导评议。

一、试岗期间的工作的全面总结

在公司领导和同事的支持和信任下，我由营运主管岗位调整到营运经理岗位，在试岗期间，我以身作则，爱岗敬业，廉洁奉公，坚持原则，忠于职守，尽自己的努力和责任来指导和推进部门工作，现将试岗期间的工作总结如下：

1、日常工作的部署及管理

作为营运部的一员，日常管理是非常重要的一环，直接影响到公司的形象及客商关系，工作中，主要以下面几点为重点进行管控：

（1）负责所辖卖场的环境卫生、柜台布置、商品陈列、设施维护等硬件的规范管理控制；

（2）负责所属员工的仪容仪表、导购推销、接待服务等的规范管理的控制；

（3）负责协调处理主力店的一般突发性情况，如：顾客争议、商户纠纷等等；

（4）每早8：40开晨会；寻常早中晚三次；并做好日常沟通、检查、协调工作；重点检查各主力店以及步行街商户。

（5）招商工作

2、妥善处理好客商关系

客商关系主要是与商户和顾客之间的关系，在与主力店和步行街方面，主要以以下几点进行沟通：

（1）负责定期与商户以及主力店进行全面、准确的沟通，积极掌握专柜的经营动态；

（2）本着诚信双赢的原则，与各商户以及主力店保持互惠互利的业务关系；

（3）定期召开主力店座谈会以及每两周一次的企划会议，及时解决提出的问题或向上级领导汇报。

（4）与步行街商户的沟通主要以营运助理为主，及时收集商户之间的信息来处理遇到的各种情况。

在处理与顾客关系方面，以服务台为信息的收集和反馈中心，将顾客的需求及投诉及时反馈，给顾客以合理满意的解答，主要从以下方面努力：

（1）确保所辖员工为顾客提供诚信、亲切、人性化的服务，并在保持服务水准的前提下不断提高；

（2）确保所辖员工与顾客保持紧密沟通，及时全面的了解需求和建议；

（3）积极和稳妥的处理顾客提出的各类争议和纠纷；

3、与领导及部门之间的有效沟通

营运的工作能够顺利进行并取得好成绩，是由领导的理解和大力支持，各兄弟部门之间的协作和沟通，全体公司员工共同努力的结果，在我试岗期间，从以下几个方面着手：

（1）完成上级安排的各项工作任务；

（2）就工作中的问题与上级领导保持及时、全面和经常的沟通，确保部属与公司高层沟通渠道畅顺。

（3）定期上交营业报告、对销售分析、市场调查和改进措施等业务内容进行总结等。

4、部门管理，打造优秀营运团队

作为一个管理者，优化整合本部门的资源，提高部门凝聚力和加强部门之间的顺畅沟通是部门负责人的责任，主要从以下几个方面着手：

（1）贯彻落实上级的各项精神、指示，确保所属员工遵照执行；

（2）及时发现和解决所属员工工作中的问题，

（3）对部属进行定期的专业和知识培训，确保部属的业务技能和工作素质满足工作要求。

（4）考察部属的实际工作能力，并正确的评估，将信息反馈到领导处；

（5）积极了解所属员工的思想动态，进行必要的沟通，及时解决或向上级领导反映员工内部纠纷。

二、工作中的经验和教训

在积极投入工作的同时，我一直注重知识的学习，经验的积累，并认真分析每项工作的成败原因，总结教训，为以后的工作做积累，并成长自己。

1、以原则和制度作为管理的准绳

作为一名中层管理人员，在领导的工作任务下达之后，自己在部署任务和做决策的时候也坚持一定的原则，要严格按照集团公司制度执行，工作分配要合理公平，思考问题要理性。

（1）爱岗敬业、忠于职守；品行端正，廉洁奉公；坚持原则，以身作则。

（2）熟悉与工作相关的国家法律和公司规章制度；

（3）熟悉掌握本部门各项工作流程、操作要点和注意事项，并具备改进和创新的管理知识；

（4）负责制定工作目标，并合理的组织安排任务，在执行过程中注重完成情况的跟踪与控制，对实现的结果进行评估考核，力争按时保质保量的完成工作。

2、知己知彼，做一个有准备的管理者

现在的商业竞争非常激烈，各个商业广场为了增加自己的市场份额和扩大自己的影响力，采用各种商业战略和手段进行推广营销，新的商业广场也在积极进入洛阳市场，使得洛阳市场的竞争非常激烈，我们要在市场保持自己的优势，就要加强与持续的对竞争对手进行考察，以便做出相应的回应，平时主要是从以下方面进行考察的：

（1）全面深入了解洛阳万达项目，包括周边配套和环境等，为项目做好解读，全面分析自己在市场中的优势。

（2）进行可类比已存在的项目进行考察分析，了解对方产品的类型、商业定位、租金结构、管理方式、经营程度、消费对象等，分析竞争者的优劣势。

（3）对即将进入洛阳市场的可类比项目进行进入者威胁分析，并估算对我的影响。

（4）持续不间断的做好商圈调查。

3、做好有效沟通，收集管理相关信息

在营运工作中，沟通是很重要的一部分，通过沟通我们可以获得很多有用的信息，但沟通只是手段，获取管理相关信息才是目的，沟通是灵活的方式，需要把握技巧以及注意沟通的进度和深度，在学习沟通的技巧同时，更要注意收集信息，在沟通中主要关注以下几点：

（1）与商户的沟通：关注其背景，经营销售模式及业绩，在与商务洽谈前，一定要充分了解商户的品牌资料及现有实体店的销售状况等，了解其品牌的信息，从而更好的`对品牌定位和落位。平时关注商户的经营信息，为招商调整做准备。

（2）与顾客的沟通：认真聆听顾客的投诉及建议，了解顾客的想法及需求，按照制度和流程给顾客合适的答复，并从顾客的投诉和建议中总结教训，提升管理品质和形象。

（3）与领导的沟通：准确的理解领导下达的命令和任务，及时解决疑问，按照要求保质保量的完成工作。

（4）与其他部门之间的沟通：在工作中需要各个部门之间的协作和支持，加强部门之间的沟通，能够使工作更顺畅。

4、合理安排和部属工作，整合和提升部门工作能力

营运部部门经理，作为一个中层的管理人员，在上级下达任务目标和面对问题时，需要合理的向自己的员工安排和分配任务，在大家的共同努力下来完成任务和解决问题，这时要考虑的是怎么部属才能够提高部门整体工作效率，达到员工和工作任务之间最优配置，工作中主要注意以下几点：

（1）按照现有的部门内部岗位分工来部属各自的岗位，公司的岗位设置都是经过科学化的合理分工来安排的，每个岗位都有自己的工作内容和责任，安排工作时要明确每个岗位的责任，该责任对整体工作任务的影响，并告知任务的接受者。

（2）了解自己员工的性格、兴趣爱好等，安排与其兴趣爱好相关的工作任务，使其乐于接受分配的工作，这样可以提高员工的工作的积极性。

（3）科学的分析和评估工作任务的性质和工作量，合理科学的分割任务，并公平公正的分配任务。

5、建立和完善绩效评估，公平公正考核员工

在公司人事考核的基础上，更加注重部门内部员工的考核，对其工作性质和工作量进行科学的绩效评估，让员工付出的努力能够得到体现，使其明白责任心的重要性，也为员工岗位调整和薪金福利调整提供依据，在工作中主要以关键价值指标法作为考核主要方法，具体操作如下：

（1）根据每个岗位的责任和任务目标，确定其工作应该达到的质量作为关键价值，完不成则价值没体现，完成则价值得以体现，超额完成则是价值高额体现；

（2）以责任和能力两个维度进行考核，根据工作性质划分其权重；

（3）把责任和权重细分为各个指标，并为每个指标赋予相应的权重和分值；

（4）对员工的工作和任务量进行公平公正的计量评估。

三、下一步工作的计划

新的一年已经过了两个月了，我们总结经验和教训是为了提高我们的管理技巧，梳理工作流程，提高工作效率，更好的完成以后的工作和任务，在新的工作年中，要有计划有重点的安排工作，下面是我简要说明工作计划：

（1）协助推进室外步行街招商工作的持续开展，做好招商调铺和收尾工作。

（2）完成合同的签订及合同相关费用的收缴。

（3）为步行街优化品牌资源并在日常做好品牌的继续储备和洽谈。

（4）着手开展营运工作，做好营运物料的储备及相关知识积累。

（5）建立健全品牌库管理，收集相关的品牌资源，为招商调整做准备；

（6）建立现有商户数据库，包括客商基本信息，代理品牌，租金及物管费收缴情况，日常经营情况等等，便于日常工作的有序进行。

四、对公司（部门）的合理化的建议

我们公司的管理制度是比较先进的，无论制度制定上，还是流程设计上，都是比较科学合理的，在日常的管控方面也是比较有效的，但也有一些小问题，我分别提一下：

（1）营运部是商管公司管理的核心，领导层要理解和提供更多的支持。无论是日常租金物管费的收缴，还是多种经营的创收以及商户的招商调整，营运部全体员工都付出很多。日常的管理更是繁琐复杂，更希望领导层的理解。

（2）对于公司的制度和流程方面，有些员工由于各方面的原因，理解的不够透彻，经常性的进行一些制度和流程方面的讲解和培训。

五、希望获得的相关培训和支持

营运工作效率的提高是通过大家相互学习和交流来实现的，希望在新的工作年中，能够有更多的机会到兄弟单位之间相互学西和参观，工作经验的交流与分享。

**运营总监工作总结及工作计划范文（精选篇3）**

20\_\_年对\_\_支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在全体员工的共同努力下，\_\_路支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。现将20\_\_年工作情况汇报如下：

一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元;储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增万元。9月底，我行向\_\_项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销\_\_、\_\_两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我x地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到\_\_万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销\_\_科技、\_\_等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户，callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：20\_\_年\_\_路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与\_\_支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在20\_\_年的工作中，\_\_路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初3\_\_万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

年初伊始，我行率先推出《绩效管理实施方案》，为每一个中层干部量身定体，制定了绩效管理目标、绩效管理综合评估和相应的激励约束办法，经过科学的推算，对每一位中层干部所在的岗位不同，分别进行不同的设定，并由行里与中层干部的各自不同岗位相互进行认定。通过绩效管理的推行，使中层负责人的责、权、利相匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使\_\_科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：

1)、积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。

2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。

3)、加大对客户经理、中层(酒店前台工作总结)负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

6、工会把“家园文化”深入推广，团队凝聚力越来越强

今年工会注意“家园文化”建设，给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕。同时组织员工参加了合唱、跳绳、乒乓球、篮球运动，丰富员工业余生活。特别是由支行领导带队的合唱团，经过精心排练，在20多家支行参加的比赛中一举夺得第一名，使支行团队凝聚力空前加强，员工踊跃参与团队活动。

三.存在的问题

1、前台服务存在差距，客户投诉时有发生。今年我行发生一起有效投诉一起，严重影响了我行的信誉。

2、客户经理队伍有待于加大。现有客户经理只是维护了对公客户，如果加上对私客户维护，显然人力不足。

3、对公、对私业务发展措施落实不到位，需要树立全员营销理念，以推动业务快速发展。

4、网银、电话银行签约推广力度不大，柜面客户排队的压力依然很大。

四、20\_\_年工作规划

20\_\_年发展思路：以学习《决定》为发展契机，围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

1、指标规划：对公日均新增3000万元，储蓄日均新增\_\_万元，中间业务收入有更大突破，实现180万元;储蓄存款争取突破4亿元国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成金水支行下达的任务。

2、继续推进绩效管理，促进全行经营绩效的全面提高。

3、扩充经营人员队伍，增设客户经理岗位，从核算主导型向价值创造型转化。

4、会计达标通过一级验收。

5、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。

**运营总监工作总结及工作计划范文（精选篇4）**

20\_\_年过去了，忙碌的一年里，在公司领导及各部门各同事的帮助下，我顺利的完成了本年度的工作。为了今后更好的工作，总结经验、吸取教训，本人就本年度的工作总结如下：

首先说说工作态度，因为态度决定一切。我就本着老老实实做人、踏踏实实工作的信念一直至今，说大了是要对得起公司对我的培养、对得起我的薪水;说小了是要对得起自己青春的付出、对得起自己的将来。说实话，其实这份工作对我压力很大的，刚到公司时工作量不是很大，主要就是把公司以前的设备设施及维护计划、维护费用预算等等以电子形式表达出来，并建立相应的档案，再对以前的设备做些维护。

一、良好的思想政治表现。

二、负重锻炼，鼓劲挖潜，较好地完成本职工作加强责任感、发扬吃苦耐劳的精神、增强开拓创新的意识。

三、不断加强理论学习，拓展知识领域。

潜心研究计算机技术领域的国内外现状和发展趋势，吸收丰富的\'计算机理论知识，提高解决本专业实际问题的能力，能将本专业与相关专业相互配合，协调解决有关技术难题，并且能指导工程师工作和学习。并且也加强了写作能力、组织协调能力和判断分析能力。

四、今后努力方向

1、陷于较为严重的事务性工作的特殊情况，必须进行角色技术转变，新时期的现代报业技术人员应是技术组织者，网络，网络安全建设者，新闻信息产品的开发员，信息技术服务咨询专家，信息技术教师的身份。

2、要创新，技术管理更需要有潜意识加强，技术和管理应该并重。

3、不能够安于现状，不思进取，不能以一街市田亩为乐，这将不利于集团技术的发展与创新。

4、加强报人计算机知识培训力度，促进信息化建设发展，减少建设的整体的维护成本。

**运营总监工作总结及工作计划范文（精选篇5）**

随着时代进度，互联网成为了现在的主流销售模式，进入\_\_\_公司以来，一直都遵守公司的要求，一客户为中心，围绕客户作销售，工作，现在的工作就是通过大数据互联网来实现的。我会一直忠实的做好自己的任务。

我们主要经营的是免费业务，每天工作更新很多作品，来吸引更多的客户，同时会利用这些大规模流量来做复产就好销售链接，我负责的就是销售平台工作，对于每一个客户，进入到我们的销售平台，不管是有意还是无意，都会热情的去问候，俗话说，只要功夫诚就会有收获，就会取得不错的结果，我一直都是这样做的，我不会认为，任何事情都是可以撞运气的，只有踏实的去问每一个客户，只要回复了，有这个意向就是我的客户，我就会全力的推荐，哪怕十里挑一，吧百里挑一，总会有收获的时候。

在我们平台刚起步没多久的时候，工作非常吃力，因为很少有人知道我们平台，为了有更多的客户，每天的电话几乎都被打爆了，但是却不能找到多少客户，从少积累到多数，这需要一个过程，更需要一个阶段，时间就这样一点点的溜走，我们部门的每一个人都奋斗在一线，不管是主管还是经理都在为此努力，经过了两年的奋斗，到了这一年效果明显展示出来，客户慢慢的回升，不像一开始的时候客户一直流逝，现在慢慢的多了起来，有了不同的气候，更有了结果，不管如何这都让我们有了更多的动力和信心，因为我们是互联网公司，我们的网络传播速度非常快，只要我们做的好保证了我们销售的产品质量和服务，就会得到认可。

多说盲人是摸着石头过河，像我们这种新公司，没有深厚的底蕴积累句需要靠一点点摸索，好要在众多的竞争对手中占据一席之地，也是非常不容易的，一路风风雨雨，看到了太多的人生历程体会了太多的心酸，这让我们每一个工作人员都有了一颗坚韧的心，不为外物所动，始终坚持这我们公司的\'价值观，努力拼搏奋斗，高楼大厦平地起，经过了努力也受到了结果，现在我们并不需要每天去打电话去主动找客户，已经有客户会主动找我们，想要买什么，有什么需要都已经知道，名气可以说慢慢的传来出去，得益于互联网的传播速度，同时我们也都明白，建设比摧毁更容易，所以我们更清楚，该如何去做，就是维护好每一个客户，把我们公司的特色展示朱来，让更多的客户，愿意住足停留，愿意成为我们的忠实客户，这即是我们想要的结果。

我们每个人都在与时间赛跑，明白不想成为这个行业的\_者就要努力的为公司贡献出力量，毕竟互联网行业想要起来容易，倒下也容易，所以必须要努力去做好。

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