# 最新销售主管个人述职报告(7篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-07-15

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!销售主管个人述职报告篇一销售业绩是我公司的中心工作目标，本人上个月依旧毫不...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**销售主管个人述职报告篇一**

销售业绩是我公司的中心工作目标，本人上个月依旧毫不松懈的紧抓销售业绩，通过设法拓展新市场、加大宣传力度等手段，同时在公司领导们的正确决策部署和全体员工的共同努力下，上个月实现30万元的销售额，这对我全力冲刺年度工作目标进一步增强了信心。

月初，集团公司对各处室、子公司下发了《关于对各单位合同管理工作进行检查的通知》的文件。接到文件后，本人组织全员首先对文件精神进行了全面、认真、细致的学习，就《检查项目》中列示的条款针对本公司实际一一进行了细化，并将检查工作落实到人。

9月30日-10月15日为单位自查阶段，我公司依照《合同管理办法》规定认真落实检查工作，逐一查找合同管理工作中存在的问题，并做到及时发现、及时纠正。其中，我发现我公司之前对大额销售合同签字审批上报制度不够严格，存在经济流失隐患。从本月起，要求凡万元以上合同必须经过经理签字审批方可盖章有效，严格规范审批程序。利用此次机会基本实现了全公司合同规范化管理，为日后工作打下了良好的基础。

10月13日，我学习了董建平老师关于《环境和环境标准》gb/t24001环境管理体系。从中我系统的学习了有关环境管理体系规范和标准，作为重工业企业必须严格控制污染排放，做到经济与环境的可持续发展。通过这次学习我意识到，作为管理者将面临的责任更加大、挑战更加多、未知领域更加广，因此必须坚持学习不放松，只有自己懂得的越多，才能在工作中更加灵活的应对问题、解决问题，才能为部门员工起到一定的表率作用。

上个月，公司始终保持安全运行状态，做到了无安全事故发生。“安全第一，预防为主”是公司安全一贯坚持的工作指导方针。作为公司安全管理员，始终提高责任意识，力图将安全隐患消灭在萌芽状态。

虽然自己尽职尽责，努力做好各项工作，但还是存在不尽人意的方面。一是个人能力还有待进一步提高，文字基础的学习抓得还不够紧，个别工作不到位；二是学习的系统性和深度还不够。

在以后的工作中，我将继续努力，认真落实公司各项工作，做好以下几个方面的工作：

一是发挥党员模范带头作用，带领全公司冲刺四季度目标任务，实现收入xx万，利润xx万。二十进一步加强自身学习，积极参与创先争优活动，提升自身政治思想水平；三是提高管理水平，落实好公司各项工作的组织开展。

**销售主管个人述职报告篇二**

积极贯彻总公司领导班子关于公司营运工作发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流。营运工作的指导思想是继续围绕公司价值可持续增长的目标，不断进行管理创新和服务创新，着力提升营运条线的客户服务能力和销售支持能力。

1、新《\_\_》切换的准备工作。这是公司今年的重点工作，而其中营运条线承担了比较大的工作量，尤其是随着产品的切换，契约、制单、保全、理赔服务都需要配合调整，任务十分艰巨。目前公司领导一个工作小组进行统一布署，营运条线要按照公司的要求，总、分公司密切配合，确保实现顺利切换。

2、营运员工pdca训练和“全明星”评比活动的准备。这是提升我们服务质量的抓手，也是提升员工素质的重要活动。今年要在去年“全明星”评比的基础上，进一步弘扬营运条线服务明星的榜样精神，不断提升营运队伍的素质。

3、网点柜面标准化及客户评价系统推广工作。这项工作已经融入到一季度的工作中，也作为在以后的工作目标。

4、积极配合保监局对我公司进行兼业代理有关情况调研工作。

5、单证、印章清理工作。随着新的单证系统的上线，电子化出单的到位，尤其是柜面出单系统的推广，公司实现了以电子印模形式加盖公司合同专用章的突破。

1、营运体系

我公司的目标是建立平台统一、扁平集约的营运体系。这项目标无疑会改变以前营运体系比较凌乱的局面，能给我们的工作带来更大的改进和支持。

2、柜面服务

以往公司的柜面服务手段相对比较落后，各家分公司的规范不一，只从我司开展柜面标准化建设，统一公司的对外形象，实现规范、标准的柜面服务后，我司的柜面服务逐渐有了很大的改进。

3、作业风险的控制

随着电子化的推进，我们的目标是建成风险可控、互为灾备的作业体系。同时建立健全各项规章制度。从基础工作抓起，对每一个环节和每一个细节进行观察、分析，建立了岗位责任制，明确岗位工作责任和权限，并狠抓各项制度落落实。在业务操作方面，充分发挥业务主管作用，实行一对一负责，建立一环扣一环的内控体系，逐步完善各项内部管理办法。

我们的梦想是“领先行业、服务最好”。我们不断总结以往的工作经验。并在之前工作的基础上紧密配合、共同努力，争取在两三年内，在服务水平方面有明显的提升，确立行业领先地位，打造“服务最好的\_\_公司”!

**销售主管个人述职报告篇三**

尊敬的各位领导，各位同事：

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和房地产销售主管竞聘支持。

今天，我怀着十分激动的心情参加这次竞选演讲。首先请允许我向各位领导，各位同事表示衷心的感谢!感谢你们给了我这次展示自我和施展能力的机会!我将珍惜这次锻炼提高的机会，勇敢地走上讲台，接受大家的检验和评议。

我叫xx，现年xx岁，全国注册房地产经纪人，现担任房产事业部总监助理兼任xx项目总监、营销x处主任。我，为人谦和，但充满激情;我，做事稳重，但不张扬;我，为人正直，但不固执。xx年xx月，我从xx师专美术系毕业，有幸加入到xx这个大家庭，在入司的xx年中，我分别在设计、公司档案室、销售处、房产事业部总台、x项目部等多个岗位工作过，xx年xx月至今，在房产公司房产事业部担任房产事业部总监助理、湖天一色项目总监、兼任营销一处主任职务。回顾12年来的工作，成功的鲜花既为我绽放会计主管竞聘演讲稿，也为领导的培养和同志们的厚爱而盛开，是xx这片沃土培养了我。如果用一句话来概括过去的12年，那就是“我此生最值得留恋的青春年华都无私奏献给了xx。虽然，我没有做出惊天动地的成绩，但我奋斗不息，我无怨无悔!”

我知道，过去的十二年中，我们虽然取得了一定的成绩，但在目前的工作中，我们房产事业部还存在有以下几点不足：

1、营销渠道开发的比较窄，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

2、置业顾问的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

如果我能够得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中能有幸当选的话，我将会在总监的带领下，牢记“一个原则”，实现“农行运营主管竞聘”，抓好“五项工作”。

牢记“一个原则”。就是当好参谋助手，服从集体决议和上级领导决策。在工作中，我将尊重总监的核心地位，同时要主动为总监献计献策，真正为总监当好参谋助手。

实现“两个转变”。一是实现自身

角色的转变，即由一名中层干部和具体项目管理工作者向组织领导者角色转变。既要当好指挥员，又要当好战斗员，与全体员工思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干。二是实现思维方式的转变，即从“正确地做事”的思维方式向“做正确的事”、主动开拓工作新局面的思维方式转变。围绕销售结合实际制订工作计划，有安排，有检查，保证各项工作落到实处。

抓好“五项工作”。首先要优主管竞聘报告范文化管理流程和业务流程。优化的前提是对现有流程进行梳理整顿，做到标准化。有效的运作流程应该包括了岗位责任、权限配置、信息传递通道、业务流程、决策机制等，实际上是规范化的内部运作机制。主要是规范目前总台的工作流程、交房流程、项目运作流程等，加大执行力度。

第二提升员工的工作意愿。从根本上说就是要提高员工对企业的满意度，调动他们的工作积极性。提高员工对企业技术主管竞聘的满意度要从分析员工的需求层次开始，员工的满意度可以从文化氛围、成长空间、收入水平、福利环境等几个方面去测量。我们要做的工作实际上也就是三点：建立健全具有竞争力的薪酬体系和激励机制，构建良好的职业发展通道，营造以人为本的企业文化氛围。

第三开拓发展。我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。

第四提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。

1、在房产事业部中实行首问责任制。首先是对房产事业部全员进行礼仪培训，并对培训进行考核，使全员掌握基本的礼仪规范;其次是对总台及置业顾问工作人员定期进行培训，通过培训提高房产事业部各形象窗口人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。

2、要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第五加强管理。没有科学的管理企业就销售主管竞聘书不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈更具战斗力的一个集体。

“给我一次机会，我将还您十分精彩!”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。我相信，有公司各级领导的正确指导和大力支持，有吐适度，为公司创造更加完美的形象，使房产事业部成为一个更加团结，我房产事业部各位同事的齐心协力，有我本人倾心尽力的工作，房产事业部一定能增创佳绩，再上新台阶，实现销售总量、经营效益和服务质量的全面提升!最后，祝大家身体康健、万事顺随!祝愿我们xx集团的明天会更好。

**销售主管个人述职报告篇四**

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表一个公司的外表，是先锋部队。同时销售工作也是最直接的，拿业绩说话，当然，天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别是有一些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，明确工作责任，冷静处理客户问题，力求达到客户满意，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确， 避免疏漏和差错，各项工作规章制度完善。

一、认真做好市场调研工作，对聊城市场尤其是嘉明片区房地产竞 争项目情况的摸底，同时做出细致分析，做好调研记录，并及时和团 队分享，做到知己知彼百战不殆。

二、营造现场火爆成交氛围，促进成交。指导协调策划部门根据市 场变化及时调整营销推广计划。在销售现场做好总控，盯紧案场每一 个环节，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏 漏和差错

三、做好客户问题的处理，客户多了什么情况都有，要退房的，要 优惠的，对合同条款不满意的等等。在保证公司利益不被侵犯的前提 下，与客户周旋、洽谈，不但要完成签约，还要客户一定满意，提高 公司的美誉度，提高老带新的成功率。

四、加快项目回款，积极敦促销售人员及时催款、处理问题客户， 指导协调客服部门及时合同打印、签约、按揭等销售手续的办理，提 高回款速度和回款额，为项目持续发展打下基础

五、做好销售人员培训学习工作，及时捕捉政策信息、专业知识等 信息给销售人员分享，组织召开专题会使销售人员共同学习

六、做好与其他部门的沟通协调，做好财务、行政、工程、物业等 相关职能部门的沟通协调工作，在保证各项工作准确迅速完成的同 时，与兄弟部门之间相互沟通，相互学习，共同提高

七、加强自我学习，提高自身素质 20xx 年是公司大跨越大发展的一年，多年的销售生涯让我懂得，只有不断学习，努力提高自我，才能在竞争中立于不败之地。因此，在过去一年里，我着重提高自身素质，不断学习，以正确的态度对待 各项工作任务，提高工作主动性，努力提高工作效率和业务水平。

以上是在过去一年里部门工作和我个人工作的总结，在新的一年 里，我希望从以下几个方面努力：

一、加强学习，拓宽知识面。努力学习房地产专业知识和相关法律 法规。加强对房地产市场规律的学习和分析，加强对区域市场和同行 竞品项目的了解，要对公司的统筹规划，当前形势做到心中有数。

二、本着实事求是的态度，做到上情下达，下情上报，真正做好部 门负责人的角色，做好部门员工的“拆弹专家”

三、 注重本部门的工作作风建设， 加强管理， 团结一致， 勤奋工作， 形成良好的部门工作氛围

四、不断改进销售部门成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任 务分解，并全力以赴完成公司下达的销售任务

五、遵守公司内部的各项规章制度，维护公司利益，积极为公司创 造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

新的一年，新的纪元，我相信在公司领导的带领下，公司一定会 取得更大的辉煌!

**销售主管个人述职报告篇五**

我代表xx童装全体员工对本年度的销售、服务情况进行总结，恳请各位指导。下面，我从三个方面进行总结。

从销售数量上看，xx童装增长17%，而其他柜组是负增长。从金额上看，xx增长了4%，xx增长了5%。从类别上看，成正增长的有：xx数量增长56%，金额增长35%，xx数量增长11%，xx金额增长3%，xx数量和金额分别增长8%和19%。另外，配件方面，xx有8%的金额增长;xx有163%的金额增长率。整体三个柜的升降率为0%。虽然有多种因素的影响，但从发展的角度说，这是不理想的销售结果。

作为店长和员工，我觉得都应该树立“店兴我荣，店衰我耻”的思想，认真落实公司的经营理念，努力团结好班内的每一个成员，调动他们的积极性，树立信心。再就是要加强自身的业务学习，学习销售技巧，学习童装的审美、配搭，学习了解顾客的购物心理，学习整体协调员工之间的关系，学习处理好各个部门，各个班之间的关系，学习周到而细致的服务。还要横向了解同业信息，第一时间掌握市场动向等。

对于这些，我和我的小伙伴们都还做的很不够。我们都有一颗想要销售好的心情，但往往又缺少了必要的技能技巧，甚至是心有余而力不足。

因此，加强学习和不断的总结是非常必须的，必须改变不合适的销售态度，销售方式。另一方面，我觉得频繁地更换员工也会对童装销售造成影响，因此，如何留住一个好的员工，也是我们应该努力思考的问题。对愿意留下上班的新员工，我们要耐心地指导，让他们感觉到努力就会有可观的收获。我们所有老员工都要以主人翁的责任感待好新员工。只要我们有一支稳定的，熟悉业务的、和愿意服务的销售队伍，我想我们的业绩一定会上得去的。留住优秀员工，需要我们大家的努力。

明年我们有信心，一是要努力打造得力的销售队伍，我们要努力吸收优秀队员，用业绩和融洽和谐的关系留住人才;二是进一步团结广大员工，向销售好的优秀员工学习经验，努力改变自己。三是从自身找问题，努力反思，改变不能产生效益的销售方式，销售态度。

“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”有老板的关爱，有各部门的支持鼓励，有我们这些年轻的“小伙伴”们的努力，下半年我们将用业绩告诉你们，我们b班是非常棒的!伙伴们，加油吧，老板赚钱了，我们也会沾光的。谢谢。

容请点击查看。

**销售主管个人述职报告篇六**

一、销售部办公室的日常工作

作为公司的销售租主管，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、用户逾期欠款额、销售数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这些基本上做到了事事有着落。

作为公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

入职到现在，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，用户回款额这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务;第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数;第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手!

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

销售经理述职报告 | 销售述职报告

**销售主管个人述职报告篇七**

转眼间，x个月，但我们仍然记得激烈的竞争。接下来的日子里竞争将更加白热化。大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真切地感受到市场竞争的残酷。为了在今后的工作中扬长避短，对自己有更全面的认识，我对今年的工作进行了总结。

质量不稳定，退、换货情况较多。细节注意不够，虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。交货不及时，生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户。客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解。因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

1、人员工作热情不高，自主性不强。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

xx行业的进入门槛很低，通用xx价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。服务思想深入每一位员工心中。为客户服务不仅是直接面对客户的销售人员和市场人员，发货人员、生产人员、技术人员、财务人员等都息息相关。

收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。

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