# 汽车销售经理述职报告 房地产销售经理述职报告(三篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-06-18

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。汽车销售经理述职报告 房地产销售经理述职报告篇一中午好...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**汽车销售经理述职报告 房地产销售经理述职报告篇一**

中午好！首先，向各位作一个自我介绍，我叫xxx，是四季餐厅的销售经理，现在我把自己七个月来的工作情况作一下汇报。

从～年3月4日任职后，前几个月（3、4、5月）主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月（6、7、8、9月）因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责四季餐厅的营销工作。从前厅管理到内外营销，从“左麟右李”的演唱会到振奋人心的亚洲杯，从亚洲杯再到王菲演唱会，再到“十全十美”，体育场举办了一系列的活动，四季餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

1、抓学习教育，激励奋发向上

从任职以后，我在四季餐厅分管内部管理工作，了解四季餐厅员工多数来于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员李晓娟获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合吴经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍四季餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了 万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受了团队精神，在王菲演唱会期间 ，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了 万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是 旅行社、 旅行社、 国旅、 旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。

2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。

3、做好内部客户的维护及沟通工作。

4、有计划性地安排好营销工作。

5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。

6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

十分感谢各位领导！谢谢！

xxx

20xx年x月x日

**汽车销售经理述职报告 房地产销售经理述职报告篇二**

各位领导：

大家好！我是xxx，我的工作职责是xxx，一年来的工作向各位领导做一下汇报，不足之处，请各位领导批评指正。

1、订单的落实：针对订单，详细落实，保证以最快的速度安排发货，以便能保证在这一环节不影响发货周期。跟踪发货物流过程，及时与客户沟通。

2、合同审核归档及销售代表提成预算：随时掌握合同履行情景，以便使领导能够更好的决策。辅助财务做好月回款分析工作，同时做好提成结算工作。

3、做好一系列销售服务工作：根据业务实际需要做好业务员的支持工作，包括退货、整理资料、发票、借款登记及报销单处理工作。

4、各种售后服务报表的整理：各种售后报表（发货明细、产品库存，回款明细等，）

5、做好返货产品的跟踪落实：返货的产品根据实际情景，分析原因，对返货产品的数量、日期、客户联系方式和发回日期都做了详细记录。

6、客户回访工作：根据实际需要和回访计划，每月做好客户的回访工作，发现的问题及时反应给相关领导。

工作中的不足和改善计划：

1、有些细节性的工作要加强：要求我在今后的工作中，必须设身处地多为客户和业务人员着想，多为他们研究现场遇到的困难，把工作做的更细致。

2、工作效率需要进一步提高：繁忙的事务性工作，要求我继续调整工作思路，保证工作有条不紊，同时每一天的工作要有计划性。

3、对新产品的学习性需要加强：此刻开始我们新产品的开发进程正在加快，要求我不断加强对自我的学习性要求，不但要了解产品知识，还要对同行业产品性能准确掌握，做一个略懂技术的内勤人员。

谢谢大家，我的汇报完毕。

**汽车销售经理述职报告 房地产销售经理述职报告篇三**

尊敬的领导：

本人是一个销售方面的新人，接触销售2年多，任销售经理时间也不长，销售理论等都没有经过系统培训，此刻刚入职到新公司，通过市场方面的调查状况写了这么些话给老总，同时转载给各位前辈看下，请大家批评指正错误和不足的地方，谢谢！

我于11月27日正式进入我司工作。由于之前接触的工作层面不同，初来我司，对于我司所销售产品的具体状况都不太明白，所以十分有必要对我所要负责的区域进行一个较为详细的调查和了解，以及对各方面的调控和操作都要有着基本上的掌握。

通过两个星期对终端和客户的调查了解，整体上对东区市场的状况有了较初步的认识。对客户的基本状况、结算方式、整体销量、回款速度、促销员的基本状况，以及我们的业务开展状况都有了大致的掌握。

同时在最近的观察中，也看到了部分我觉得有必要发表个人认识和见解的地方。

1、买断与铺货的资金压力和风险周期分析；

买断方面，我司实行的是现款现结，不退货。这样，资金运转周期比较短，短期效应比较大。同时，资金压力也风险都降到了最低。而铺货的结算方式，资金覆盖面广，运转周期长，流动资金比较大，也就造成对于资金的压力和风险周期针对买断而言，都有大幅度的增大，正因为这个原因，我司主要还是提倡买断的结算方式。

2、买断与铺货的成本和利润空间分析；

1）对于我司来说，买断的利润比较低，我根据我司的部分机型的买断价格和铺货价格比较了下，平均比较起来，买断出货价比铺货出货价相差了约220元/台。而铺货的终端上促销员的话，提成的平均金额为75元/台，无形中，两个结算方式就利润方面的比较，我司平均要降低了145元/台的手机利润。

2）对于结算方式为买断的客户来说，由于现款现结，而且不能退货和无价格保护，再加上对自身的资金占用周期来讲，提货就比较谨慎。提货量少的话，在其终端上柜的同款机型的数量就少，上柜数量少，那么就直接关系到销售量；相反，铺货的客户，上柜机型的数量多，在店面的整体宣传就有了一种无可比拟的优势。对于买断的客户，由于我司的利润空间降到了最低，不能上促销员，虽然利润比较铺货较高，但是由于宣传方面的劣势再加上铺货终端有促销员的努力推荐，整体销量比较，相差无几，甚至要差，而且买断的利润空间要低，这样就造成了我司自身的利润少之又少。虽然，我司尽量把优势发挥在产品性价比方面，但是还是没有太好的效果。

3、推荐：

1）改变结算方式：

a，铺货，按照正常的铺货方式操作，区域经理就应做到，首先，要对每一天给铺货经销商的出货数量，和每一天经销商的销售量及库存数都要了然于胸。其次，要根据这些数据进行分析，及时回款，及时上货，不要积压库存。

b，购销可退货，即对于经销商给予现款现货的结算方式，但是我司能够承诺一个月内经销商因为滞销在机器不影响我司二次销售的前提下，能够给经销商带给退货，但是退货款只能在下次提货的货款中低扣，而且我司承诺给其长期库存价保，出货价格能够在买断价和铺货价之间自行控制，相信这样的操作方法对于经销商必然还是会有兴趣。

c，我司对于经销商带给某几款机型几台作为铺底上柜给经销商，经销商如果再要提货，务必按照现款现结的方式来结算，价格就按铺货价格体系来操作。其中铺底的机器所有权归我司所有，合作终止时，我司有权收回，已销售须按照当时的出货价格结算。

2）提高客户信用度

a，寻找合作对象，要选取整体形象和信誉相对要好的客户，作为资金安全的前提。

b，要求客户填写我司的客户信用报告和带给我司所需要的文件，给客户强调合作的诚信和职责。（客户信用报告见附件）

通过近期对东区市场的了解，发现区域人员对于销售工作仅仅停留在单一的送货到售后到回款的工作方面，随机遇到问题随机处理，工作十分被动，不能主动的找出问题，优化环节，缺少了最重要的客户掌控，渠道掌控和终端拉动，销售人员对于自己的工作职嫩含糊不清，只做了最表面的基本工作，根据我司的实际状况，我冒昧阐述一下各个工作岗位的工作职能。

1，市场督导。

督导工作不能仅仅局限于促销员管理方面，一方面督导要提高自身的素养，包括对于销售技巧和手段的认识，处理促销员在销售工作中出现的难题；另一方面提升自身的管理潜力，协调潜力，善于处理促销与门店负责人，促销员与其他公司促销员，促销员与店员之间的种种或大或小的矛盾。下面提两点本人的个人管理经验：

1）帮忙销售。市场督导就应连同培训师一起，对于我司无促销员渠道的店员，进行简单有效的销售技能培训，要给经销商和终端门店负责人认识到，我们不仅仅仅是机器上了柜，同样我们一向关注关心他们的整体销售，对于销售技能方面我们给他们他们进行帮忙培训，让他们对于我司的形象素质都会有着十分好的印象，他会觉得我们在帮他们，同样，不但在销售上他们的感激心理能帮忙我司，对于合作方面，都有这良性发展；

2）惯性推销。在帮忙销售的同时，认真教会门店店员关于我司机型的独特卖点和销售技巧。通过这样的培训，店员如果能够按照教其的方法卖出我司的机器后，肯定在内心有必须的成就感和满足感。这样，在再一次向客人推荐我司的机型，在信心上都会有必须的提高，通过多次的成功，很容易就会构成：某些店员专会推荐我司的机型，而且成功率十分高，以后有客人上门，都会主动的推荐我司的机型，这就是成功的惯性推销，这对于我司的机器在终端门店冲量是很有效果的。

2，业务代表。

除了正常的上柜、售后和回款工作外，在此过程中所接触到的客户工作人员都要建立十分良好的关系，这样在对于自己的工作开展有着莫大的方便，对于自己的基本工作的开展有着比较稳定保障，而且对于其他与其合作的我司的竞争对手的合作状况都能有必须的了解，而且对其公司内部的新政策，以及各方面的有效信息的掌控都有着很大的好处，业务代表最首要的就是通过自身的努力保证送货→回款→售后整个销售链的正常运行。另外还有工作的几个要点：

1）形象管理，对于我司的机型的柜台陈列，和海报宣传，都能做到和店员以及负责人良性沟通，把我司的记型宣传以及形象工作做好；良好的宣传布置和陈列效果会大大刺激购买、提高销量，所以，每次拜访都去帮他整理宣传资料架，做一个漂亮的陈列，让事实说话并影响经销商；

2）价格管理，由于经销商想大幅度的提高自身的利润空间，往往抬高商品的零售价格，所以业务代表对于终端我司机型的零售价格，要与我司的指导零售价格比较不能偏差太大，不然就降低了机器本身的性价比，销售量更少，相对于以薄利多销的方法利润更低；

3）竞品管理，对于竞争品牌的销售信息，包括价格，销售数量，经销商的毛利、其销售政策以及其销售行为都要有必须的了解，及时把信息汇报给区域经理。

3，区域经理

为了实现区域目标，区域经理需要开展超多的协调、沟通、指导、监督、扶持工作；同时，区域经理还需要不断地开拓市场、拜访客户、搜集信息、组织促销或开展其他类型的营销活动。

1）目标管理，根据自身的销售目标、销售数据订好精确到每个客户的目标量，随时了解到目标完成率。例如，根据东区市场销量比例，来分配整体的销售目标，再根据各个客户的目标把销量划分到促销个人。（见附表：数据分析，由于调查数据区间太短的关系，数据可能不太合理，所以不太具备代表性，下面只是举例）通过各个客户的目标制订后，有促销员的渠道，把任务量分配到促销员个人，设定考核制度，努力到达预定销售目标。

2）价格管理，强化业务代表日常工作管理，其重点在终端零售体系中及时反映不同渠道的价格指标，对于不合理的及时快速有效的解决，并协调解决价格差异。

3）信息管理，区域经理务必建立起一套完善的信息管理体系，以此掌握区域渠道的基本动态，有效跟踪目标完成率，根据差异发现问题并归纳原因，及时解决。另一方应对于公司的决策性的信息，要即使传达给业务人员和督导，信息传递到达及时，有效。另外，要长期定期和不定期的亲自到渠道进行市场调研。

4）费用管理，严格管理并控制区域内各种预算及费用的使用，指导其以最经济的方式运作。

5）铺货管理，严密关注铺货客户每日的提货量，销售量，目标完成量，根据其数据严密掌控其销售动态，及时分配业务代表做好回款和上货的工作。

6）客户管理：关于客户拜访和公关方面的工作，就不多阐述了，相信区域经理都有各自的经验，我就阐述下我个人的经验，当然，我的还是一个词，帮忙管理。

a 帮忙经销商建立进销存报表。绝大多数的个体店经销商，对自身的利润率基本上都没有一个基本的掌握度，一般是要几个月做整体库存和资金盘点才明白自己的是赚还是亏。进销存表的建立能够让经销商明白他某一个区间的实际销售量和利润和安全库存数，能够提醒他合理安排进货，而不致由于断货、品种不全，失去很多应有的利润。以及先进先出的库存管理，能够让经销商减少损失。同时也对小区间甚至每一天的利润都能做到必须的掌控。刚开始经销商可能不在乎，但我们只要耐心地去做，并告诉他这样做的好处，一旦出现断货或盘点亏损等问题，他就会想起你的方法，如果能让他能做到好的成功的系统的管理，至少他会因此感激你。因为你的做法是为了让增加效益，他也会感到你够专业。

b 树立经销商对自己的信心。帮忙经销商制订工作计划，把计划划分成阶段性目标，再落实。随着阶段目标的实现，经销商的信心也会一步步加强，对于工作目标和市场掌控的成就感会对你产生必须的依靠感和强烈信心，工作能做到这步，客户就基本抓在手里了。

7）多做总结。及时总结每个月份客户的销售状况，和目标的完成率。完成不太好的客户，调查原因，多去了解状况，找门店店长，店员了解销售上不去的原因，如果，真是客户的客观原因，其本身的销量就不容乐观的话，我司的利润指数也就会一向偏低，这种状况下就要及时终止合作，避免浪费公司的人力和物力，降低公司的费用。认真总结销售量好的终端门店的优点，能把其经验和门店管理方法教让别的客户，让自己区域的客户都能快速良性的发展。

前前后后就先阐述了这么多，这些基本上都是我这些天看到，想到的，不成熟和不足的地方，期望领导能指出。上面的一些方法和思想都是自己以前的个人经验，可能很多方面也需要客观应对，客观分析。

我的述职完毕，谢谢大家！

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