# 【2024年党支部上半年工作总结】2024年销售主管上半年工作总结

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-07-01

*时光如梭，转眼间2024年上半年即将过去，以下是由本站小编为大家整理的“2024年销售主管上半年工作总结”，仅供参考，欢迎大家阅读。　　2024年销售主管上半年工作总结1　　回顾2024年上半年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完...*

　　时光如梭，转眼间2024年上半年即将过去，以下是由本站小编为大家整理的“2024年销售主管上半年工作总结”，仅供参考，欢迎大家阅读。

**2024年销售主管上半年工作总结1**

　　回顾2024年上半年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。回顾半年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，半年时间转眼过去，作为公司一名销售主管，现对2024年半年的工作情况总结如下：

　　最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。为了去实现半年目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，我们把每一天都当成了开盘日，庆幸的是今年公司的策划部门为我们销售做出了强有力的销售宣传，保证每天我们的销售中心的人气都非常的旺，而这个时候我的工作就放到总控上面，做好现场的销售氛围，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

　>　2024年上半年主要工作内容如下：

>　　一、销售部日常管理工作

　　销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，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，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

　　1、认真做好市场调研工作。对xx市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

　　2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，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。

　　3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

　　4、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

　　5、做好臵业顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

　　>二、加强自我学习，提高自身素养

　　在上半年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习，在这一年里我看完了5本畅销书（《货币战争》2本、《激荡xx年》2本、《从优秀到卓越》），为自己充电。向周围的领导、同事进行学习，尤其是林xx老总和刘xx经理的循循善诱、孜孜教诲下，感觉到了今年自己还是有点进步。经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这半年里又有了新的提高，保证了本部门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。

　　>三、工作中存在的问题

　　在这半年来，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，脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之；

　　第二，不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；

　　第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

**2024年销售主管上半年工作总结2**

　　从我个人的角度来说，2024年自己这半年的销售主管工作并不全面，也不很尽人意。下半年的工作目标我想是要用行动去实现的，而不是空谈，也便于对业务过程中出现的问题及时分析与调整，更可以监控工作的进度和成效。对此，我从以下2个方面来说明：

　　>1：上半年的工作回顾与总结

　　1.1负责区域（x大/xx商业步行街/x大xx路的夜店）

　　区域内夜店总数为：115家xx覆盖：75家xx覆盖：40家xx覆盖：1家x覆x盖：1家xx覆盖：1家

　　区域内啤酒容量为：2300KLxx占有：1270KLxx占有：950KLxx占有：20KL

　　xx占有：35KKLxx占有：25KL

　　我们在公司的支持及经理的指导下:1.严格执行公司渠道分片的经销制度，提升现有一级渠道的服务能力，弱化二级渠道，以达到有效掌握终端。2.将各促销政策落实到终端，根据终端情况不同灵活执行，降低终端对政策的依赖，控制产品销售价格。3分街道及重点区域进行布点，提高产品与消费者见面率，增加产品认知度。因此，区域覆盖率由去年的61%增长到65%，占有率由去年的52%增长到55%。

　　1.2促销员管理

　　1.2.1月销量任务制定上的调整。以前促销员的任务制定只局限在上班时间范围内，目前调整为整店整月的销量都与该促销员息息相关，促使促销利用空余时间搞好店内一切客情，宣传企业文化，提升销量。

　　1.2.2上点时间及模式的调整。原来促销员上点大致固定或临时调换，没有计划性，现在调整为每三店定员促销一名，每月上一个店，三个月一轮回。充分调动促销积极性，同时关注三点动向。

　　1.2.3给予全体办事处促销人员进行不定期的培训，在礼仪及促酒过程上进行实战的演习。

　　1.2.4多次组织集体活动，丰富生活，凝聚团队。

　　1.3精制酒销售

　　1.3.1产品结构调整。对终端的精制酒价格体系进行可控管理，根据安宁区域的消费水平不同，突出适合该区域消费力的精制酒产品，满足消费者需求。

　　1.3.2产品置换。由于终端售消费群影响销售精制酒利润较低，造成部分终端放弃精制酒销售，在经理指导下我们在中小酒吧依据情况不同以xx清爽或者xx原汁麦置换xx99销售。

　　1.4行政工作

　　1.4.1在经理的指导下对销售业务类文案的汇总分析，上报。以及销售业务的跟进协调工作。

　　1.4.2对销售信息的收集，汇总，跟进，然后及时上报经理沟通分析。

　　>2：存在的问题与不足之处

　　2.1个人因素。

　　2.1.1作为办事处主管xx经理多次给我机会锻炼，但是目前为止我的理论知识与实践还是不能很融洽的结合，尤其理论知识还很欠缺。

　　2.1.2做销售销售主管工作时间不短，但是对于数字还不是很敏感。

　　2.2消费情感因素

　　2.2.1区域为高校学生区，消费承受力有限对于精制酒的消费大多基于情感消费，不能有意识的消费，这是我们下一步要突破的。

　　2.2.2在啤酒品牌品项众多的情况下突出让消费者值得信赖的质量好的产品是我们的又一障碍。

　　2.2.3对于80%的消费者来说啤酒知识几乎空白，更不要说不同之处。只是觉得纸箱酒看着有面子，这是我们就只能够就销售的另一壁垒。

　　2.3空白终端

　　虽然经常在回访终端，很多老板也很熟悉了但是一直以来也没有找到很好的突破口是xx啤酒进入销售。

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