# 营销总监年终总结范文(通用9篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-06-20

*营销总监年终总结范文1个人简历的篇幅是编写优秀个人简历所强调的一个重点，求职者在编写个人简历的时候也常会忽略掉篇幅的问题，有的是不自觉的写多，有的则是认为写的多优势就大。而对用人单位招聘官来说，个人简历过长是一种负担，多数HR都比喜欢长篇大...*

**营销总监年终总结范文1**

个人简历的篇幅是编写优秀个人简历所强调的一个重点，求职者在编写个人简历的时候也常会忽略掉篇幅的问题，有的是不自觉的写多，有的则是认为写的多优势就大。而对用人单位招聘官来说，个人简历过长是一种负担，多数HR都比喜欢长篇大论。在编写个人简历每一个栏目都要注意控制字数，整体个人简历更需要注意控制在一张纸的范围内。

个人信息

yjbys

性 别： 男

年 龄： 39岁 民 族： 汉族

工作经验： 10年以上 居 住 地： 浙江台州 路桥区

身 高： CM 户 口： 四川自贡 自贡

自 我 评 价

我的专业特长是擅长互联网大数据精准营销服务，为企业提供低成本、轻资产的品牌传播和营销解决方案，尤其擅长解决企业品牌推广难、广告宣传难、渠道招商难、开发拓客难、人脉粉丝难、业绩提升难等问题。如今做销售，广告成本高、推广效果差，怎么办;代理难招、渠道难建，怎么办;终端顾客、忠诚卖家去哪里找;加粉丝、做分销没资源，精准客户大数据缺乏，怎么办;业务难成交、没业绩，怎么办;做市场、做推广如何才能四两拨千斤，这些事你找我!

求 职 意 向

希望岗位： 销售类-管理/商务-销售部经理 销售类-管理/商务-销售总监 市场营销/公关类-市场/营销经理

寻求职位： 销售总监，销售经理，市场经理，市场总监，营销总监

希望工作地点： 浙江台州

期望工资： /月 到岗时间：随时到岗

工作目标 / 发展方向

市场品牌推广，大数据营销

工 作 经 历

▌20\_-08--20\_-08：腾讯公司数字媒体中心

所属行业： 计算机业(软件、数据库、系统集成)(国有企业)

担任岗位： 销售类-管理/商务/销售总监

职位名称： 市场总监

职位描述：本人曾在腾讯数字媒体中心担任市场总监，主营业务是为客户提供国内最强大、最精准的互联网大数据营销和数字媒体综合服务。依托海量用户大数据支持，基于QQ、微信和WeChat、腾讯网()、腾讯游戏、QQ空间等网络资源，实现广告精准有效、信息资讯及时送达。

我的特长是互联网大数据精准营销服务，擅长低成本、轻资产的品牌传播和营销解决方案，尤其擅长解决企业品牌推广难、广告宣传难、渠道招商难、开发拓客难、人脉粉丝难、业绩提升难等问题。我具备独有的资源优势，我可以为你解决以下八大难题：

1：如果你想把广告精准推送给目标人群，我能根据你想要的区域、细分人群、性别年龄等，秒速精准推送给全国任何地区所有电脑和手机用户，无论他在网上做什么都能看到。

2：我可以在微信朋友圈、手机短信、手机通知栏等平台上，为你快速、精准、海量推送广告，而且精准到目标群体、地区、年龄性别等。

3：我可以把公司品牌和产品宣传瞬间送达亿万QQ用户的登陆窗口，而且人群精准细分;同时可以精准推送到所有视频网站端口。

4：如果你想做会员、做分销、加粉丝，精准客户大数据缺乏，我有办法快速、批量、精准加粉，而且是自动添加。

5：传播营销、病毒营销、软文推广不再需要一个专门团队写软文、做推广了，我可以将你的广告信息寄生在海量精品软文中，在所有数字媒体自动传播;

6：你的万千好友联系人的每次通话过程，我可以使其成为展示和传播你品牌的过程;从而留住记忆，留住客户，增强顾客粘性;

7：为企业搭建功能强大的.微商分销系统、微商城，构建行业O2O商业联盟平台;

8：为品牌推广传播提供方案策划、活动策划，制作微视频、微电影，我有丰富的影视广告和影视明星资源;

请直接加我手机号的微信或QQ、邮件联系，因我新居通话信号不佳，保险勿扰!我的加盟，必助你事业腾飞!

教 育 经 历

1998-09--20\_-07 中山大学 语言文学类/ 本科

技 能 专 长

语言能力： 英语：一般;

计算机能力： 高级

其它相关技能：

大数据营销

拓展阅读：个人简历中特长如何写效果更好

编写个人简历重点是要突出简历的内涵，简历的内涵充足则就能提高个人简历的通过率。那么，在个人简历中其内涵是通过哪些体现出来的呢?首先就是教育背景项目，在教育背景中可以展现求职者的专业能力与专业特长，其次是工作经历于社会实践。

求职者在求职中是通过专业特长与非专业特长来显示自身实力，那么在特长的描写上，要如何来描写其效果更好呢?

首先，特长要真实

非专业性的特长并非竞争的关键，却是在个人简历中对自己介绍的一个重要组成部分，因此在写的时候首先要注意的就是真实性。如果因为杜撰一个虚假的特长，被发现了反而得不偿失。

其次，特长要写突出的

九零后新生代人才从小接受的教育非常多，像是各种乐器、绘画、唱歌、舞蹈等等最终不是本职专业的，都可以作为特长来做补充。可以作为特长的有很多，不过个人简历的篇幅是有限的，不能将你的所有特长都写上去。要注意特长要写突出的，一方面是大部分所不具备的能力，另一方面对工作有帮助的特长。

最后，特长的描写方式

求职者在编写个人简历的教育背景的时候，会将最高学历教育放在第一位，在编写工作经历的时候也会将最大成就房子第一位，以此来突出自身优势。而在编写的非常专业特长的时候，尽量不要将实力最有实力的特长放在第一位，特长要循序渐进的写，更能显示出自己的求职优势。

**营销总监年终总结范文2**

销售总监个人简历模板

5、市场管理：终端形象、物料设计、费用控制、活动策划、经销商会议开展等

6、客户管理：客户分类建档、资源倾斜投入、树立标杆客户等

7、团队管理：销售业绩、产品培训、销售总结、人员分配等

工作业绩 :

1.率先打开了传统市场，并进入市场拓展渠道

2.率先进驻KA连锁渠道，建立了较为完善的运作体系，为其他省份提供了参考

3.市场份额在6个月后提升迅速，依托人员、产品、政策、资源、费用的投入建立较为稳定的市场占有率

离职原因： 公司产品线断线

\*\*\*集团 起止年月：-06 ～ -11

公司性质： 股份制企业 所属行业：家具/家电/工艺品/玩具/珠宝

担任职位： 销售经理

工作描述：

1、区域销售：江门、佛山，以当地市场为核心，开展多渠道、多网点销售模式，在区域内形成传统批发渠道、商超渠道、工程渠道为主体的销售模式，灵活运用现有资源展开推广促销活动，为代理商以及经销商带来了良性的运作过程。

2、商超主管：对广东省内百佳、大润发、好又多、世纪联华、卜蜂莲花、家乐福、人人乐等主流商超开发、销售、管理、培训、回款等开展工作，形成了统一形象与话术，机型差异销售等模式。

3、负责广东省、海南省两地的市场推广工作，费用管理、物料管理、方案策划、人员安排、开展跟进与监控、总结与提炼等

工作业绩：

区域销售期间连续3个月销量第一，多数保持前三

商超销售期间销售回款额占总额20%

推广期间与各地客户建立了良好的客情关系，建立了强势的品牌形象地位

离职原因： 个人再次发展

◆ 教育背景

毕业院校： 暨南大学

**营销总监年终总结范文3**

冥冥之中，已由年初走到了年尾，20xx年是房地产行业具有挑战的一年，也是我们面对严寒锻炼的一年，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，思之过去，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对这一年的工作进行几点总结。

>一、上期考核改进项改善总结

通过上期的考核后对存在的问题，进行深刻反思，剖析问题根源，查找原因，发现存在以下几方面问题，应多努力改之。

（一）销售工作最基本的客户访问量太少。在上期的工作中，从xx月xx日到xx月xx日有记载的客户访问记录有个，加上没有记录的概括为个，总体计算一个销售人员一天拜访的客户量个。从上面的数字上看是我基本的访问客户工作没有做好。

（二）沟通不够深入。作为销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司房屋优势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；对客户提出的某项疑问不能做出迅速的反应。在传达售房信息时不知道客户对我们的房屋的那部分优势了解或接受到什么程度。

（三）工作没有一个明确的目标和详细的计划。作为销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，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。

（四）新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

这些都是需要逐步改进的，需要总结经验，开拓创新，提高自己的业务素质。

>二、完成的工作

（一）、销售业绩

截止20xx年xx月xx日，共完成销售额xx元，完成全年销售任务的xx%，按揭贷款xx余户，比去年增长的xx%，贷款额约为xx万，基本回款xx元，回款率为xx%，房屋产权证办理xx余户；其中，组织温馨家园等销售展销活动xx次，外出宣传xx次，回访客户xx户，回访率为xx%。

（二）销售服务业绩

1、整理住房按揭贷款以及房管局办理预抵押流程，以供客户参考。

2、做好来电、来访客户的接待，更要做好客户的分析、追访和洽谈。

3、了解客户的经济实力和银行信誉度，为客户提供全面的信息参考。

4、加强和银行及房管局的沟通，熟悉他们的新的的业务和政策，更好的为客户服务，解决客户的疑虑以及后顾之忧。

**营销总监年终总结范文4**

销售总监是公司上级领导与销售职员和具体工作之间的纽带，销售总监与销售团队代表着公司的形象与品牌，对销售职员而言，销售总监代表着管理、指令、纪律、执行力和进步收进、提升职位的代言者。 所以销售总监作为一位销售负责人，就必须对公司、对客户及销售职员尽职尽责。

承上启下的销售工作，除要忠实履行本岗位职责，更要有苏醒的市场意识、经营意识、创新意识、服务意识，要求自己有掌控、驾驭、分析、解决题目的能力和强烈的使命感。

工作责任主要表现在：催促销售职员的工作、制定销售计划、销售团队的管理、定期的销售总结、定期对销售职员的绩效考核的评定、上下级的.沟通、销售职员的工作扶持、大客户订单的制定、销售职员工作的分配和协助技术部工作等等&

实在我个人以为，每位销售职员都会有自己的一套销售理念。一开始，我是不能够即时知道每位销售职员的特点在哪里，需等完全了解的时候，就应当充分发挥其潜伏的上风，假如某个别销售职员存在可发掘的潜力，我会对其进行相应的督导，我们相互学习，帮助完成公司下达的销售指标，从而来弥补其不足的地方。

作为销售负责人，需要做的工作很多：

1. 分析市场状态，正确作出市场销售猜测报批;

2. 拟订年度销售计划，分解目标，报批并督导实施;

3. 根据业务发展规划公道进行职员配备;

4. 汇总市场信息，提报产品改善或产品开发建议;

5. 洞察、猜测危机，及时提出改善意见报批;

6. 关注所辖职员的思想动态，及时沟通解决;

7. 根据销售预算进行进程控制，下降销售用度;

8. 参与重大销售谈判和签定合同;

9. 组织建立、健全客户档案;

10. 向直接下级授权，并布置工作;

11. 定期向直接上级述职;

12. 定期听取直接下级述职，并对其作出工作评定;

13. 负责参与制定销售部分的工作程序和规章制度，报批后实行;

负责催促销售职员的工作：

1. 销售部工作目标的完成;

2. 销售指标制定和分解的公道性;

3. 工作流程的正确执行;

4. 开发客户的数目;

5. 造访客户的数目;

6. 客户的跟进程度;

7. 独立的销售渠道;

8. 销售策略的应用;

9. 销售指标的完成;

10. 确保货款及时回笼;

11. 预算开支的公道支配;

12. 良好的市场拓展能力

13. 纪律行为、工作秩序、整体精神面貌;

14. 销售职员的计划及总结;

15. 市场调查与新市场机会的发现;

16. 成熟项目的营销组织、调和和销售绩效管理;

进行销售业绩的制定：

销售业绩的制定要有一定的根据，不能平空想象。要根据公司的现状，已及公司产品种类，细细划分。

随后要做的事情就是落实到每个销售职员的身上，乃至可以细分到每个销售职员月.半年.一年销售业绩是多少，从而很完善的完成公司下达的季销售业绩。终究完成每一年的销售指标。

制定一份很好的销售计划，一样也是相当重要的事情。有句话说的好，没有理想就永久不可能达成。可见，销售计划的重要性。固然销售计划也是要根据实际情况而制定的。

定期的销售总结：

实在，销售总结工作是需要和销售计划相结合进行的。销售总结主要目的是让每位销售职员能很具体的回顾在过往销售的时间里面做了些甚么样的事情，然后又获得的甚么样的结果，终究总结出销售成功的法则。固然，我们可能也会碰上销售不成功的案例。倘若碰到这样的事情，我们也应当积极面对，看看自己在销售进程中间有甚么地方没有斟酌完善，甚么地方以后应当改进的。

定期的销售总结同时也是我与销售职员的交换沟通的好机会。我能知道销售团队里面的成员都在做一些甚么样的事情，碰到甚么样的题目。以便我和可以给予他们帮助，从而使整个销售进程顺利进行。

销售总结一样也能够得到一些相干产品的信息，知道竞争对手的一些动向。要知道，我们不打无预备之仗。知己知彼方可百战百胜。

销售团队的管理：

销售团队的管理可以说是一个学问，也是公共关系的一个重要方面。如今的销售模式不再是单纯的单唯一个销售职员的魅力了。很好的完成销售任务，起决定性左右的就应当是销售团队。

在所有销售团队里面的成员心齐、同一，目标明确为一个基本条件的基础上，充分发挥每成员的潜能上风，是其感觉这样的工作很合适自己的发展。感觉加进我们的销售团队就像加进了一个温馨的大家庭中间。我想，每个队员都会喜欢自己的工作，喜欢我们的环境的。

公司为大家创造了很好的企业文化，同时也给大家提供和搭建了很好的销售平台，所以，销售职员应当感觉到满足，并胸怀感恩的心，我希看能让每位销售职员学到相应的东西。

绩效考核的评定：

绩效考核的评定固然比较繁琐，但是势在必行。对很好的完成销售指标，绩效考核是一个比较直接的数据。

1. 本来计划的销售指标

2. 实际完成销量

3. 现有客户的造访数目

4. 月合同量

5. 销售职员的行为纪律

6. 工作计划、汇报完成率

7. 需求资源客户的回复工作情况

上下级的沟通：

销售总监也起着穿针引线的作用。根据公司上级领导布置的任务，具体的落实到每位销售职员的身上。在接受任务的同时，也能够反应基层职员所碰到的实际困难。

销售职员的培训：

1. 提升公司整体形象

2. 提升销售职员的销售水平

3. 顺利构成合同达成

以上说的这些都是我觉得销售计划中比较重要的。所以我简单的罗列出来了。实在作为销售负责还有很多的事情要做。比如：配合财务部分帐款的收取，销售职员的定位题目，市场评估等等，在这里我也不逐一说明了，但是这些事情都是为了整个销售部分能很好很快的完成销售任务。

销售部分就是冲锋陷阵的兵士，公司的战略目的很明确，既然要设立一个销售部，我就要让销售部活起来，让我们的业绩明显的体现出来。

【销售总监工作计划3篇】

**营销总监年终总结范文5**

>一、汽车销售状况

xx公司20xx年销售xxx台，各车型销量分别为富康xxx台；其中xx销售351台。xx销量497台较xx年增长45(xx年私家车销售342台)。

>二、营销工作

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。20xx年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织汽车销售顾问对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20xx年9月正式提升任命xxx为xx厅营销经理。工作期间xx每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

>三、信息报表工作

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到xx公司日后对本公司的审计和xx的验收，为能很好的完成此项工作，20xx年5月任命xx为信息报表员，进行对xx公司的报表工作，在工作期间xx任劳任怨按时准确的完成了xx公司交付的各项报表，每日核对库存状况，对车辆销售工作作出了贡献。

>四、档案管理

20xx年为完善档案管理工作，特安排xx为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报xx公司等，工作期间xx按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20xx年各项工作做了简要汽车销售顾问总结。最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学习汽车销售工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于20xx年的工作计划做如下安排：

1、详细了解学公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与xx公司各部门的工作，争取优惠政策.加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售状况，安排日常工作，理解销售人员的不同见解，相互学习。

4、汽车销售顾问的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司汽车销售顾问，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。

7、根据xx公司制定的销售任务，对现有的汽车销售顾问分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。最后，在新春到来之际，请允许我代表xx专卖店全体汽车销售顾问，感谢公司领导和全体同事，在20xx年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮忙。在此表示深深的谢意。在20xx年新的一年当中我们将继续努力工作，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

**营销总监年终总结范文6**

时间过的好快，转瞬之间，历史即将掀开新的一页，20xx年整个国内轿车市场的日益激烈的价格战，国家宏观调控的整体经济环境，给公司的日常经营和发展造成了一定的影响，面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有一味地走入“价格战”的误区。回顾全年工作，在过去一年里，作为XX的一员我严格要求自己，也谢谢公司领导给我提供了一个很好的平台，也在公司各部门的大力支持下，通过全体工作人员的共同努力，克服困难，努力进取，但是还是没有完成总公司给我们下发的任务。在今后的一年里，我们将会努力提升个人的工作效率，不断学习新的销售技巧，努力完成今年总公司下达的任务。对以下工作作出明细分析：

>一、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、服务指标进考核二、细分市场，建立差异化营销细致的市场分析。

我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关中级轿车市场，我们加大了投入力度，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象。

>二、注重信息收集做好预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。整理等相关部门保持密切沟通，做好相应的销售政策调整。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求。在售后全体员工的努力下都能良好的完成工作。

>三、注重团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周周会，每月的月会总结等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。通过专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

>四、工作计划

1.建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切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，合作精神的销售团队是企业的根本。

2.培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

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。

3.市场分析

公司的品牌定位终端，但包装缺乏视觉优势，宣传促销不够新颖丰富，对产品的宣传力度要增加，尤其在广告和媒体上要全面的投入广告。也就是根据我们所了解到的市场情况，对我们公司产品的卖点，消费体，销量等进行适当的定位。

4.销售方式。

就是找出适合我们公司产品销售的模式和方法。及时更改销售促销政策。

5.销售目标

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。如出现未完成时应及时找出原因并改正!

6.客户管理。

就是对开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买；对潜在客户怎样进行跟进。

以上是我20xx年的年终总结，在20xx年工作中，在这一年里我们要更加要求自己，提高业务知识和公司员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流、多探讨，不断增强业务技能，本着公司的销售蒸蒸日上，提高客户满意度，同时提高我们个人收入，让我们共同努力，强化优质服务，积极争取完成销售任务。

**营销总监年终总结范文7**

20\_年对于公司来说是硕果累累的一年，作为一名业务总监，我和公司风雨同舟，共享收获的喜悦，共度发展的艰辛。不知不觉20\_年要划上一个大大的句号，回顾一年的工作，有经验总结，也有问题分析，主要体现在以下几个方面：

1、学习方面

本年度我能够通过新闻、报纸、网络、书籍等各种途径来了解国内外房地产发展趋势以及政府对于黄河金三角区域发展的态势和支持，特别关注空港发展的一切利好消息;通过每月两次的会议来认真学习公司对业务系统的一切利好政策，以及项目、销售、薪酬等方面的政策和制度;通过和不同客户以及现场签约手的沟通，及时认真汇集客户提出的各种疑难问题，和公司各专业人士反映和了解，减少客户因有问题不能解决而影响成交的机率。

2、思想方面

20\_年工作的每一天，处理任何问题，我始终要求自己一个出发点不能改变——我是鼎元人。任何人包括自己的利益不能凌驾于公司利益之上。解决一切问题的前提是：有利于公司利益，有利于企业发展。

3、工作纪律

工作当中我对于自己的要求是：一切从自身做起。工作的原则性不能改变，根据公司出台的《拓展总监管理制度》严格要求自己。

4、管理和服务

作为一名业务总监，工作的中心是制度化的管理和人性化的服务。每月在各市场组织各类培训以及和业务员单独面谈等各种方式来传达空港发展的利好消息，公司的利好政策以及薪酬制度，项目销售情况等。通过学习来提高本辖区团队素质，通过沟通来解决业务员的心态问题，增强信心。出现挣单、抢单等现象，我第一时间去解决，解决的原则是公平，公正，维护每个业务员的切身利益，精心打造和谐、健康的团队。

5、业绩方面

本年度圆满完成了公司下达的各项目标和任务，市场完成任务率达95%，保底任务完成率达100%，超额110%，团队新增人员200余人，有效业务员达75%，新增业务主管20余人。

本年度工作存在的问题：

1、市场发展不均衡。

2、个别市场专职人员为了私人利益，压制团队发展，影响了核心力量培养。

3、由于市场之间以及市场内部不正当竞争，造成市场死单率明显上升。

4、深层次挖掘业务员力度不够。

5、公司各部门配合协调力度不够。

根据20\_年度的工作情况以及存在的各种问题做出20\_年工作计划安排：

1、深度挖掘本辖区内新营销人员数量并提高质量。

2、积极组织各类培训，提高本辖区内的团队素质。

3、保证团队的凝聚力及团队新营销人员每月递增

4、加强和第一线业务员面对面沟通，对所服务市场加强监督力度。

5、和现场配合，从老客户中培养新生资源。

**营销总监年终总结范文8**

又到了年底写总结的时候了，沉下心来，想了想刚刚过去的20xx年，感觉时间真的像飞驰的动车，太快了，一不小心一年就又交代了！

20xx年初的时候，公司决定从新调整市场布局，把原来的华南区和东南区划归到一起，成立为市场二部，由我来担任二部经理，说实话公司的这个决定让我又喜又忧。20xx年初，公司决定我离开华南，调往东南区。当时心里不太满意。广东地区，我在那里呆了5年的时间，从零开始起步，当时为了家，为了生活，为了养家糊口，我拼了命的靠在广东。眼里，心里只有市场，客户，销售，回款。做好做不好关系我一家好几口的生活，怎么敢吊以轻心呢。所以辛苦劳累，都是家常便饭，是不值得一提的事情！能有订单，能抢来客户，累也觉得开心。最大的压力就是碰到大单，和对手焦灼的过程。最伤心的是客户被竞争对手抢去。好在有公司的兄弟们，给予了我很大的鼓励，再苦，压力再大，也挺过来了。在那艰苦的岁月里，一路走来到现在。上天不负我们，我们也得到了应该有的回报，那就是公司的业绩一步步在增长，公司一步步在壮大。莱恩，这个曾经被别人预测不会撑3年的就玩完的公司，也逐渐成为了国内数一数二的知名光电公司！广东的5年尽管很苦，但是时间长了也就有了感情。如今在再次调往华南，自然心里感到一阵喜悦！但是，冷静下来细想，如今的华南已经变了，客户有了增减，物是人非，人走茶凉，两年的时间变化是很大的。想想以前自己亲自冲锋陷阵的次数多，现在更多的是指挥人马打仗，能不能组建一班好人马，能不能指挥好，能不能干出成绩，都是不容乐观的事情，所以喜悦过后，留在心里的更多的是担忧！

华南区，一直给人感觉是比较沉着的地方，市场竞争激烈，什么层次的产品都有市场，只在珠三角地区，就有10多种本地光电品牌，质量不好，价格很低，严重扰乱光电市场，要想占到多数的市场份额，很难！有时候对于经销商来说，质量差的产品恰恰赚钱多，这种现象也给我们带来了更大的难度，我们只有投入更多的人力物力，跑得快，才能得到更多的市场份额，其他的事半功倍的办法基本上没有！说到人员，年初华南区走了几人，由上年的7个人，只剩下3个人，这叫什么事情，这说明我们没有重视市场，没有拿它当回事，市场也不会眷顾我们！此时，匆匆的我上阵了，公司信任我，大家好像有些放心了。但是我心里明白，年初的状况，慢说去夺取市场，就是能守住现在的客户不丢，已经谢天谢地了！按照年初的状况，我们只能压住阵脚，守住阵地，确保老客户不丢，否者不仅是经济损失，更会打击到弟兄们的士气动摇军心，所以我把多半精力集中到这方面的工作，强调手下兵将们，先守好，在考虑进攻，相信大家也认为我这样做是对的！半年下来，老客户算是没有什么动荡，基本很稳定，一直悬着的心算也就放下一多半了。

20xx年，公司的人员都是很紧张，申请加人都是迟迟不能到位。很多次，深圳佛山的办事处都是一个人在值班，一个人连售后服务都应付不好，更别提什么开拓新市场了。这样下去对公司来讲是大大的不利，由于人员不整，我们被迫停止了前进的步伐，等着天上掉订单。这种状况让我12分的不安，这能叫做市场吗，这叫的等死，太被动了！可能不身临其境不知道广东人员不足的严重，每当这时候，我心里就不停抱怨，公司的后勤保障是怎么做的，领导是怎么调整的，哪里情况更紧急，哪里优先加人，都不知道！肯哭的孩子饿不着，我不是个肯哭得，难道谁咋呼的响，就给谁加人吗，不应该这样！公司整体利益高于一切！为什么我们有时候被迫忽视整体利益，而更看重地方利益，这是为什么？原因还是利益本身，因为个体的利益来源于自己的那一片区域，而不是从公司整体去套龋所以区域间的配合不多，区域调货依然存在，不愉快的事情依然出现不少，整体合理的资源调配就这样被争争吵吵的方式替代了！我们这方面的智慧显得太少了！20xx年最后一个上办公会上，今年市场部的有了一个新的做法，公司整体增长额作为奖金的发放依据，这真是太好了，这样做的直接好处就是，都能减少不少的脸红脖子粗的开会过程，争来争去，不争心里难受，争也争不来，自己给自己罪受，好在，这种状况结束即将了，理论上能使我们增加2年寿命，智慧菩萨显灵啊！写到这里感觉不太像是述职报告，提到公司得事情比较多，又一想，我也是公司一分子，对公司的看法与我个人的做法息息相关，也就算是侧面的述职报告吧，继续！

20xx年是不平凡的一年，这样说倒不是因为销售增长了60%，据了解锻压机床行业，整体增长也有70%多。20xx年的不平凡是因为我们公司很多工作做的有声有色。开会，不再扯淡，不再抱怨，不再指责，开的实实在在，过程开心，结果满意，问题也得到解决，从今后不在谈开会而色变！会议中，谈到市场的部分，我们分析每个区的主机配套状况，还有多少潜能和潜在客户，如何快马加鞭。技术部分我们明确了新产品的重要性，以及开发新产品迫切心情，大家一起出谋划策，为了新产品的出炉我们允许调动一切部门和人员。生产，紧张有序进行，没有耽搁市场的要货。新厂房的建设过程，我们也是克服种种困难，争取早一天投入建设，新人如何增加，车辆如何管理，培训，从高层到底层，我们都有了可行的计划！想想这一年，我们真的没扯淡！

20xx年，我带领的销售区，也是这样。销售会议，办事流程，新员工的带领，能做到不玩虚的，实实在在。

销售会议是很重要的，每次开会，先解决上月遇到的问题，哪个人哪方面做得不对，我平时看到或发现后，除了当时批评指出改正外，我还把他记在电脑上，到开会是当着大家的面再说一下，为的是这样的错误事情，让其他人也能注意。上半年会议的内容多半是强调老客户的走访，稳定老客户。下半年的会议内容多半强调如何按计划做事，如何制定合理的销售计划，计划是做任何事情的都必须的第一步骤，不光制定计划，计划还要合理，怎样都完不成的计划，不要制定，如果每个月，计划完成都不到50%，说明没有慎重去制定计划，不轻易放弃每一个计划的工作项目，如果长期完不成自己的计划，会对自己的信心带来打击，轻易放弃自己的计划，会使自己工作的韧劲损耗殆尽！我要求我的员工，尊重自己的\'计划！

计划有了，过程也是很重要的，我制定了个《工作记录表》，其中涉及到的就是工作过程的记录，内容包括：1、销售计划与行动 2、来电信息跟踪 3、清欠计划与推进 4、售后服务流水账 5、销售回款流水账。每个人每月都要把工作记录表发给我看，我看这个表的目的有3个：第一监督，如果没有工作，这张表就会一片空白。从表中我能看你哪天在干什么。第二是指导，客户的跟踪是有过程的，在看他们的过程时，我会根据情况，对他们指导，哪个阶段，该怎样做，该找谁，该给点什么建议，等等，毕竟我这几年的经验，还是有值得他们学的地方。第三个目的就是，为了公司客户的安全，换句话说，不论谁的客户，换人之后，我能立马接上，因为整个过程都在我的记录当中，公司大了，业务员的风险以后是必须要考虑的事情6工作记录表》记录简单，使用方便，对业务员来讲，帮助的意义更大，他们可以连贯的做好不同客户的跟踪工作，避免忘了，错过机会的等现象，避免工作杂乱无章，没计划，没头绪，等不该有的种种状态！

计划和过程决定了工作的全部，做好做差，与这个过程执行的好与差息息相关！然而还有一个方面的事情重要性不次于它。那就是士气，带兵打仗要有士气，胜不骄败不馁。单子被人争去了，不要灰心，市场大得很，不在乎一城一池，我是过来人，知道这种滋味，我们的员工同样会遇到这样的事情，要鼓励他们，给他们信心，多大的单子拿下，高兴，拿不下，总结教训，下次再来！开会时经常这样鼓励他们，经常这样，碰到类似的事情员工们心里也有底了，所以这方面也是销售会议的重要内容！

流程其实就是管理，好的流程可以提高工作效率制定。我其实很崇尚高效简单的工作流程。人不是电脑，我认为流程的逻辑性并不比流程的模糊可行性重要，有的管理办法有时候会把我们框死，因为这些管理办法说白了就是一个数学公式，公式中的abcd各种因素都涉及到了，看似合理，但是得出的结论却是错的，最后一句话错的也要执行！我希望做事能事半功倍，最起码不要事倍功半，这也许是我懒的毛病引起的，但是我懒在当面，不装勤，对大家没有欺骗性。该做的该考虑的，甚至得到的结果，我没有少！碌碌无为，不知所云，不是莱恩所有员工该做的事，更好的流程是做好这些的保障，我在探索，同时也在找机会学学别人，谁的好就拿来为我所用。培训自己，培训员工！

面对正确批评要能够坦然接受，知错能改既是尊重别人更是尊重自己。我愿意继续接受所有人的监督和批评。对于心清如水的人，批评比表扬更珍贵，我努力做到心如明镜。遇到高人要能够虚心学习，别人优点都值得去学的。20xx年我也在向周围的老师们偷偷学习了很多东西。也赞美过别人，我喜欢与人友善，喜欢和素质高的人打交道，喜欢虚怀若谷的人，近朱者赤近墨者黑，我这几年自认为有所提高，这与我们8个兄弟多年在一起做事是分不开的！如果我有好的一面，我会用来影响我的部门的人，做好事，做好人！

写了这里，回头看看不知所云，不知道合不合书写的格式，最后我引用我手下一员大将的思想工作总结的一句话结束本述职报告：

20xx年，工作要很靠谱，杜绝浮躁。

20xx年，工作要非常专注，绝不不扯淡。

20xx年，要绝对给力，确保工作生活大踏步向前。

**营销总监年终总结范文9**

20xx年是充满机遇及挑战的一年，介于20xx冰淇林火爆的市场行情，同行业都将大力的宣传及投放广告量，关注的人群将会越来越多，公司硬件设施的提高都是我们打仗的充足装备。所以对于明年的市场，我们广州公司制定了全年的销售业绩2800万（设备加材料），销售小组仍然分为3组（每组年平均销售业绩933万），每组需配置6-7名话务员，1名经理，整个市场部需21-24名人员。20xx我们将充分发挥团队力量，扬长避短，努力并高质量的完成制定的目标，具体计划如下：

>一、提高员工整体业务水平：

1）产品知识方面：加强熟悉我司提供设备的技术参数、和材料特点、规格型号及原料特点，了解产品的使用方法；了解行业竞争产品的有关情况；

2）客户需要方面：了解客户的投资心理、购买层次、及对产品的基本要求。

3）市场知识方面：了解冰淇林及烧烤市场的动向和变化、根据客户投资的情况，进行市场分析。

4）拓展知识方面：进一步了解其他加盟方面的信息，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，以便更好的合作。

5）服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况；有效地传递公司信息及获得信任。

>二、及时更新设备及其产品种类

随着广告的深入宣传，关注人群的多样性发展，必须得及时更新一些有特色吸引人眼球的设备及产品满足客户的需求。明年的市场必定存在很大竞争，这也是我们能脱颖而出的重要砝码。建议：

1）壮大专业研发人员团队

2）定期引进新型畅销设备

>三、完善售后服务

随着明年业务量的加大，为了保证客户的利益并减少公司麻烦及投诉，所以售后服务一定要完善。

1）仓库发出的货物必须与经理所签订的配置清单保持一致；

2）配置专门的售后人员，客户反映的问题应第一时间解决。结业后一定要发名片，避免出现问题客户只找话务员的现象。

>四、了解并掌握员工的心态与动向

团队的业绩并不是一个人的功劳，需要团队人员齐心协力完成所得，所以其中的每一份子都很重要。培养一名销售人员也需1-3个月，所有的前期沟通都需要话务员去做铺垫，所以他们的心态及工作状态相关领导一定要充分了解，多沟通、多关爱、多帮助，出现问题及时调整，避免造成人员无谓的流失。

>五、领导者应提高对市场的前瞻及把控性

任何一个行业都有它的发展趋势与轨迹，都是与大的环境与市场需求息息相关。作为领导者需要敏锐的洞察能力并通过自身的相关经验判断出市场的走向，广告量的加减、客户的需求点等等，也只有这样我们即便处在逆境也能独占鳌头。

20xx是蓬勃发展的一年，公司的发展也靠大家的集思广益， 以上是本人工作的一些感想，希望能起到点点的帮助，明年我们市场部的全体员工也一定继续完善自己、继续努力，为了我们的终极目标去冲刺！请领导们做我们永远最坚实的后盾！

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