# 最新医药销售述职报告(十四篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-06-29

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!医药销售述职报告篇一6月，我任销售部经理。在公司领导的关心和支持以及同事和朋友...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**医药销售述职报告篇一**

6月，我任销售部经理。在公司领导的关心和支持以及同事和朋友们的协助下，销售部完成了每年的销售工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了必须的贡献。我也做了很多的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下头，我向大家简单报告工作情景。

作为销售部经理，要想做好本职工作，首先必须在思想上与厂部和公司坚持高度的一致。我始终认为，仅有认真执行厂部及公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好销售工作。为此我认真学习了厂部文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执行厂部和公司领导的各项指示、指标及规定。时刻不放松学习，始终使自我的思想跟得上公司的发展。

作为一名销售部门干部，能做到恪尽职守，认真履行自我的职责，积极协调与厂部公司及各部门的关系，作好本质工作，配合各部门做好工作。刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了销售及管理的工作方法，认真落实厂部要求，实行公开、民主管理。在工作中，我积极向领导反映公司客户的需求和消费者的评价及市场变化。反应部门员工提出市场的意见和提议，认真维护客户和消费者的`权益，积极为客户在公司的发展及价值收益上创造条件。提高部门员工的整体销售水平和整体服务客户意意识，定期回访新老客户等，将公司对客户的意见或是提议及时的能够反应到公司并及时的给予解决。解决好本部门员工的福利及收益问题。按照公司的多劳多得，凭本事得收益的理念，打造好部门的团队精神，创造出更加出色的业绩。

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，出色地完成了各项销售指标和领导交办的各项任务。上任初期，根据厂部文件结合本公司实际情景，制定、完善了一些公司销售制度，包括考勤、回访、出差补助、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部业务关系，认真做好销售工作。积极向公司领导提出自我的提议，力争做到销售要有新思路，工作要有新举措。春节过后，业务部做出了区域上的调整。结合业务人员的本身业务本事做了市场区别来做。

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同志，构成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志的工作创造良好的氛围和环境。互相尊重，互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同志的缺点和错误及时地指出，并督促改正;对自我在工作上的失误也能主动承担职责，并努力纠正。经常和部门员工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅仅把握了员工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

公司的各项制度在不断完善，可是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，员工看干部。作为一名中层干部，我深知自我的一言一行是很多同志们行为的标尺。员工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自我首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对工作的简要回顾。经过将近二年的努力，我在工作上取得了必须的成绩，我认为大体上是好的，可是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导本事有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也期望全体同事对我今后的工作给予支持和监督。

多谢大家！

**医药销售述职报告篇二**

时光飞逝，不经意间，已是20xx年的二月份，我心中充满着感慨，记得20xx年3月20日刚到公司来的情景，踌躇满志，激情昂扬。

转眼间，一年过去了，回顾这一年，我收获的确颇多，现在和大家简单分享下我个人的历程。

生物谷医药公司度年终总结大会于11月29日在深圳大梅沙拉开了帷幕。本次会议历时一天，来自全国27个办事处的销售人员云集深圳，共度盛会。

会议中，医药公司吴佑辉总经理向大会做了报告，主要就公司度的相关工作进行了总结，并对20xx年的工作计划做了详细而充满前景的展望。同时，为了提高公司人员的工作技能及综合素质，贯彻公司的人才理念，特邀请科技公司人力资源部为广大的销售人员阐述了公司20xx年的员工培训计划，大大地鼓舞了在座员工的积极性。另外，医药公司林谷风市场总监市场部20xx 年度的工作计划和重大学术专项活动做了详细的分析和规划，为公司产品的学术营销策略打下了坚实的基础。

本次会议表扬了内蒙、河南、深圳、天津、黑龙江、云南等六个办事处，获奖地区的办事处经理也纷纷上台分享自己成功的经验，同时也向公司表明坚决完成20xx年的工作计划，来年再来拿奖!

此外，坐在台下的其他办事处经理都在认真地聆听着获奖办事处经理的宝贵经验，不时还在低声地讨论，看着他们坚毅的眼神和摩拳擦掌的那股劲头，我们绝对有理由相信，来年，他们一定会发扬拼搏进取的精神，克服困难，为公司，为自己交上一份满意的答卷!

毫无疑问的，是市场环境极为恶劣的一年，在会议中，各地区经理认真地分析今年存在的问题和不足，结合吴佑辉总经理和林谷风市场总监的报告内容，大家都认为“严冬”已经过去，“暖春”即将来临，在总结经验和教训的基础上，利用手中有利的资源和条件，20xx年正是我们重整旗鼓，勇创佳绩的一年!

会后，公司总经理及副总还分别同各地办事处经理就20xx年的销售计划进行具体沟通，本着实事求是，具体问题具体分析的态度，解决实际问题，相互协商，进行良好的沟通和交流，为明年的.销售铺平了道路。

可以肯定的说，本次会议取得了圆满的成功，达到了预期的效果，拉近

了各办事处经理与公司的距离，通过坦诚布公，分析讨论，反复论证，确定了20xx年的工作计划和销售方案，为来年的销售的提高打下了坚实的基础!这次会议也是一次动员和鼓励大会，地区经理经过了严峻的市场考验后，憋足了力量，纷纷表示20xx年一定要再接再厉，奋力拼搏，创下销量新高峰!

我们有共同的理想，共同的事业，共同的希望，我们都相信“寒尽春来万物生，淘尽黄沙始得金”!

上述只是我对销售的愚见，我说的这些并不是要炫耀什么，我是希望大家一定要有一颗进取心，上进心，永不满足，利用有限的时间和精力，去多学习，多进步，为自己以后的发展做好充分的准备。做好销售固然重要，但是处理好人与人之间的关系也至关重要，我觉得，老板与同事之间，同事与同事之间，只有虚心请教，相互探讨，相互交流，相互学习，这样才能够共同进步，共同发展，为公司盈利，为自己谋前程。我还想说：做事速度和效率非常重要。我坚信大家每个人对自己在做的工作都富有经验，深有体会。

最后：我真心祝愿各位同事20xx身体健康，工作顺心，心想事成，祝愿公司生意兴隆，财源滚滚。

**医药销售述职报告篇三**

尊敬的酒店领导：

1、销售部细分部门有：

a、市场销售部：主要承担酒店年度经营指标，又细分为商务市场、政府市场和旅行社

市场。

b、预订部：承担客房预订工作，并正确输入客人预订信息。

c、公关部：承担对外宣传酒店形象的工作。宾客的满意度决定了对酒店的评价和影响力。

2、xx年xx酒店客房总收入预算为万元。

a、实现目标的方法和措施：xx年市场竞争是激烈的，##酒店是新酒店，会场较多，##饭店以低价格抢团队市场，但我们会抓住上海世博会期间有很多参观者的这一机遇，因为海外市场的客人会借参观世博会而深入中国内地，因此我们可以争取到很多客人。另外，政府招商引资的`力度加大，也必然为我们带来更多的客源。

b、销售方式：1)我们将针对今年的市场情况，划分不同的客户群和不同的销售方式以争取客源;2)以分销和促销的形式扩展地州市场;3)积极开发省外和海外市场;4)进行公关策划，树立酒店的对外形象;5)与高尔夫球场，各大航空公司联合推广飞行，打球和住宿的包价政策，以此来拓展新的客户群。

c、营销策略的实施与控制：1)将经营指标分到销售人员个人;2)实行酒店全员销售;

3)调整绩效考核方案;4)每月定期召开销售分析会;5)培训销售技巧。

3、需要相关部门配合的事宜：1)客人看房或看会场时，需要请相关部门提供干净、整洁的客房或会场介绍，无论有多晚，也需要为客人提供服务;2)会议接待的收入占酒店收入的40%-50%，销售人员签订了会议协议后，会下接待通知、开协调会、需要相关部门配合做好接待工作、结账。

4、案例分析：

1)xx年6月，有##旅游局客人暗访酒店，对酒店的第一印象很好，但感觉到客房服务员不懂英语，而餐厅服务员勉强能听懂。客人8月再次到访酒店，在前台时要求见销售人员，但前台服务员要其自行上楼，客人觉得没有得到应有的重视。旅交会前夕，客人第三次入住酒店，因为为其安排了懂英语的较好员工，因此客人在比较了昆明市场几家5星级酒店后，最终决定将旅交会期间的“”活动安排在酒店。

因此，希望各个部门紧密配合，减少因管理疏漏和服务质量带来的投诉率，增加客人满意度。

**医药销售述职报告篇四**

销售是每个行业都能涉及到的工作，销售总结（汇报）是对一段时间的工作做一个详细的回顾，分析取得的成绩和需要改善之处，为以后的工作起到一个指导作用。虽然销售各行业不同，但是销售技巧都是想通的，有的做实际的产品的销售，有的做业务的交易，这里我们以杂志广告业务为例，来讲一下销售工作总结（汇报）怎么写?

忙碌而充实的一年又接近尾声了，这一年是收获的一年，进步的一年，我骄傲的看到，在经过自己坚持不懈的努力下，我的工作业绩取得了令人振奋的进步。下面我跟各位领导分享一下我这一年来的工作成绩。

这是我到这个公司工作的第二年。还记得第一年年末盘点，在广告部7个人的业绩排名中，我是最后一名。至今还清晰的记得当时羞愧、沮丧、无奈的复杂心情，几乎要放弃了这份工作。但是经理的一番话让我重新振作起来，她说：广告销售不是产品销售，它需要一个阶段来积累客户，摸索经验。谁都要经历这个阶段，对你真正的考验是在明年，给自己加把劲，我觉得你行。冲着经理的这份信任，我鼓起勇气投入到了今年的工作中。

我给自己制订了很详细的计划，严格按照计划执行每天的工作。比如我规定自己每天必须电话联系5个新客户，让自己的客户范围不断的扩大；再电话回访5个老客户，保持跟他们的密切联系。每天我都会做出第二天需要拜访客户的名单，并进行预约，第二天跟他们见面，送样刊，介绍杂志的新情况。我会尽量打听到客户的生日或者其他有意义的特别日子，并在这样的日子为他们送上问候或者一点小礼物。久而久之，我跟越来越多的客户建立了朋友式的关系，有的会找机会跟我合作，有暂时不能合作的，也把他们的朋友介绍给我。很快我的`业务量就有了明显的提升。

我比较善于动脑，在工作过程中，我发现因为地域的影响，很多客户都没有权限做决定，而他们的总公司一般都在北京这类的一线城市。我就通过当地分公司的人找到总公司的负责人，电话联系。熟悉了之后，我跟社里提出申请，每隔断时间就出差到这些城市去拜访几个客户，跟他们拉近关系，取得他们的信任。通过这种方式，我还跟几家大的广告公司建立了合作关系，由他们代理我们的广告，给我们带来了巨大的业务量。

这一年的努力没有白费，我的业绩一跃成为第一名，当然这也是领导的鼓励和同事们无私帮助的结果。我同时也看到了自己的很多不足，比如比较容易有压力，耐心不足等，在今后的工作中我会更加完善自己，争取取得更好的成绩。

**医药销售述职报告篇五**

今年以来，按照中支公司党委、总经理室的工作分工，我主要负责xx营销部的业务推动及公司内外部协调工作。这期间，在上级公司党委、总经理室的正确领导和xx中心支公司总经理室各位成员及相关部门的大力支持下，我认真履行职责，积极加强管理与引导，努力协调分管各项工作的健康发展，取的一定成绩。截止到20xx年11月18日，完成保费x万元，完成全年计划的x%，超额完成x万元，并计划截止到20xx年12月31日完成保费x万元，计划超额x万元。

今天，按照xx中支年度班子考核的统一部署和要求，我就自己今年以来的履职情况向领导们做以下总结，不当之处，请批评指正。

分公司上半年组织全省四级机构负责人专业知识培训，本人踊跃报名，积极参加。学习期间积极配合，善于沟通、尊重他人、关心他人，并在学习结束后获的优秀组员。十月下旬参加山东省保险行业协会组织的全省四级机构高管人员培训学习，学习过程中一如既往的\'刻苦努力、虚心好学，并在培训结束后获的优秀学员证书。通过这几次学习，使我对保险学科的基础理论、保险学的基础知识、保险基本业务以及保险市场基本运行方式有较全面的认识和了解;学习培训后，我对保险业在市场经济、金融经济中的特殊作用有宏观上的认识，对各种具体的保险业务的具体业务程序、市场操作等也要有较为系统的了解和把握。

按照公司党委、总经理室各成员的工作分工，我积极围绕公司年初工作会议确定的中心任务，针对公司各险种业务面临的发展环境和市场形势，重点做了以下几方面的工作：

一是紧抓续保业务。由于受大市场环境影响，20xx年经济继续呈疲软状态，新增业务的发展较为缓慢，故在整体业务增长点中，续保存量成为一大亮点。我部门依据上年度保险续保情况进行统计分析，并逐笔分类，提前两个月分拣好并下达到每个业务人员手中，使其达到每笔业务都心中有数，每笔业务都能提前通知续保。此举自推动后使续保率的到大幅度提升，效果比较理想。

二是大力开展渠道业务建设。针对公司提出的渠道业务的扶助政策，我于上半年与xx鹏华汽贸友好合作，签订协议，自此xx营销部有了第一家车商渠道队伍。现如今，车商渠道每月有十万左右业务产出，为我司业务发展做出杰出贡献。现阶段，我正积极与北京现代xx店和中国一汽森雅佳宝等汽车经销商进行走访，增进交流，加强联系，对今年及下年的合作事宜进行商讨，基本达成了共识，预计不久会有业务产出。

一方面加强内部建设，积极研究出台相应的内部管理政策和工作措施， 在严肃工作纪律的同时人性化管理。对每位业务人员做到每天沟通，遇到业务发展阻碍积极帮助他们协调沟通;每逢他们的生日，集体庆祝的同时，为他们送上一份鲜花和祝福。

第二方面是积极协调，全面启动与本地各大型停车场、运输公司、汽车经销商进行多层次的沟通与联系，主动协调各业务人员与他们的业务合作，积极稳妥的开展车险业务，同时也在意外险开拓上做到稳发展。

第三方面是加大公司宣传力度。依靠总分公司现有的宣传力度远远不够，我部门计划于明年与本地广告公司进行接洽，加深我司品牌在当地的影响，在xx县人民心中树立起美好的大地保险形象。

工作千头万绪，加上份管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计资料出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和品质;处理一些工作关系时还不能的心应手。

总之，在一年来的摸爬滚打中，我不敢说自己真正胜任了现在的这份工作，但我的确是一直在朝这个方向努力着。在这个新的舞台上，虽然我现在还做不到长袖善舞，游刃有余，但我坚信伴随着部门的成长，我自己终究也会逐渐成熟起来。在此，我有信心和部门成员一道，牢记使命、把握机遇、开拓创新、奋力拼搏，为第一营销服务部20xx年的稳定和发展做出更大的贡献。

个人总结难免片面，恳请大家对我多提意见和建议。

谢谢!

述职人：xxxx

20xx年xx月xx日

**医药销售述职报告篇六**

尊敬的领导：

您好！

不知不觉中，20xx年已经接近尾声，加入公司已有些时间，这这段时间的工作中，我学习并积累了很多知识和经验，锻炼和提高了业务能力，更让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，重要的是增加了一份人生阅历。可以说，在xx的这段时间中，收获颇多、感触颇多。在这里，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几个方面述职报告。

学习，永无止境，来到公司的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质和操盘模式，通过努力的学习明白了销售经理的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候，xx项目没有进场，觉得有点无聊甚至枯燥，但x月进入xx之后，回头再看，感觉在公司中每时每刻都会学到东西，主要在于自己有没有去发现、去学习。在公司领导的耐心指导帮助下，我渐渐了解心态决定一切的道理，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对生活和工作，随之心境也是越来越平静，更加趋于成熟。

1、共计销售xx套，销售面积xxx平米，销售额xxxxx元，回款额xxx元；

2、到xxx后，对项目人员重新系统培训了房地产专业知识和销售技巧。

3、修改和重申了案场制度，制度更加细化。

4、制定早、晚会签字制度，分析市场、客户以及销售中遇到的`问题，提升团队士气。

5、在公司领导的指导下，参与制定x月的月团购计划，联系团购单位，选房、签约，终成交xx套，销售额xxxxxxx元，回款额为xxxxxxx元；

1、对业务监督执行力度不够

2、对项目整体把控有待于提高。

3、需要进一步增加管理方面的经验。

4、与甲方缺乏有效沟通。

在学习公司完善的操盘经验，发掘自己工作中的不足的同时，计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、进一步提高自己的管理水平；

2、及时完成领导交给的各项任务；

3、与甲方及时有效地沟通，保证销售工作的正常化；

4、不断改进工作中所存在的问题，及时调整策略，保证明年销售任务的顺利完成；

5、同时努力学习策划推广方面的技能，给项目销售提供更好的可行性方案。

6、加大工作的检查力度和计划的可执行性，努力增强团队的执行力。

7、制定月可行的销售计划分级管理，执行目标确立到个人，分工和责任明确，使销售工作系统化和正规化，提高团队工作效率。

8、工作从细致性出发，做到掌握销售上的一切相关事务。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的一年，虽然我来xx公司时间不长，但是在这里真正体会到了团结协作，互帮互助，共同创业的一种精神，同时感谢各各领导、同事对我工作方面的支持和帮助，我相信公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，更好的发展，项目在公司的领导下，会以更好的业绩回报公司。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**医药销售述职报告篇七**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xxx机械有限公司的每一名员工，我们深深感到xx公司之蓬勃发展的热气，xx人之拼搏的精神。下面就是本人的工作汇报：

xx担任销售主管及办公室主任两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化，工作显得繁重，而她本人不惜利用休息时间及时完成各项工作的开展和落实，并对销售部新员工认真培训，以身作则，起到了至关重要的领导和导向作用。

销售部的新员工，刚到xx时，对机械制造方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，新员工很快了解到公司的产销流程及其在国际市场的竞争地位，使新员工深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，销售部员工的对外对内的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个国际机械部件制造市场和外汇市场的动态，为公司走在市场的前沿及时提供信息援助。经过这段时间的磨练，新员工已成为公司合格的销售咳嗽保并且努力做好自己的本职工作?/p>

虽然国际外汇市场起伏动荡，公司于xx年与xx公司，xx公司，xx公司等进一步加强合作，共同完成供销产业链的高效能互动。这段时间，在销售部的各位员工，以销售为目的，在xx和销售部主管xx的带领下，在公司各个部门的积极配合下，完成经营指标的执行，在过去的11个月中完成对订单的有效跟踪和及时发货，在1-11月中完成出口额431余万美元，发货量886余吨的好成绩，客户满意度达到80%左右，并继续为12月份的出口高潮奠定基础。

xx年公司与通用公司的新合作，这又诗司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对汽车零部件的生产和销售。经过之前对技术和生产环节的有效评估，并就部分样件得到了客户的认可，预计在以后的时间里，尽快争取开始这些零部件的\'大批量生产和发货，为公司创造新的利润增长点起到关键作用。

xx年的下半年也诗司进行ts16949的关键阶段，销售部积极参与认证，并就涉及销售部的各项工作及时完成，得到领导好评。

xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的国际市场竞争中，占有一席之地。

**医药销售述职报告篇八**

各位领导，各位同事：

大家好！

首先，我仅代表市场部全体员工给大家拜个晚年。祝全体同仁在新的一年中，合作愉快，万事如意！

我于我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着\"我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做\"的原则来开展工作。这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。就像春节前后，我部门员工将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：\"公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的\"因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪！

此致

敬礼！

述职人：xx

领导：

大家好！

转眼间已经有一年的时间了，在这一年的学习与工作中，经过各位师傅的精心指导，我能较好的把书本上所学的知识与工作实践有机的结合起来了，取得了很大进步。

药品是一种特殊的商品，它直接关系到人们的生命与健康，而作为一名医药工作者，我深知自己责任的重要性。

从今年开始，现在国家食品药品监督管理局规定在药品的外包装上必须标有药品的通用名，这就给我们的工作带来了新的要求。有的顾客来购买感冒药，为了增加药品的效果，经常会把两种药品同时服用，殊不知有些药品中所含成分是相同的，如果同时服用，不仅不会增加疗效还会造成重复用药，产生严重的不良反应，对身体造成很大危害。例如：治疗感冒引起的.鼻塞、头痛、咽喉痛、发热的药品“复方氨酚烷胺”为该药的通用名，是国家药典所规定的统一名称，但由于生产厂家、剂型、规格、生产工艺的不同，以及为了参与激烈的市场竞争，各商家便纷纷打出了各自的商品名，这就是生产厂家出于对药品的宣传而特别使用的名称。但他们都属于同一种药物。对于顾客来说并不十分了解，遇到这种情况，我就会对他们一一解释，并说明药品的用法用量，不良反应，禁忌症以及注意事项，同时也会叮嘱顾客服用前仔细阅读说明书，以免出现不良的后果。

为了人们的身体健康与用药安全，今年x月x日起国家食品药品监督管理局规定购买抗菌素类药物必须持有医师的处方，这就要求我的工作要更加严谨、细致。有些顾客不理解，我会向他们耐心的解释，并做好药品的销售工作。仔细的审方：要求处方上患者的姓名、性别、年龄，单位、病情及诊断，药品的名称、规格、用法用量都要写清楚，医师的签字清晰，处方当日有效，准确无误的发药，请药师核对处方并且在处方上签字，最后填写“处方药审核登记表”做好备案工作。以确保患者用药安全有效，减少药物对人体的不良反应。

虽然我参加工作仅仅有一年时间，但我十分热爱我得职业，我会用我百分之百的热忱投入到工作中去，持之以恒钻研业务知识，认真接待好每一位顾客，为医药事业发展，贡献出自己的一份力量。

此致

敬礼！

述职人：xx

20xx年x月x日

**医药销售述职报告篇九**

时间过的飞快，在繁忙的工作中，在公司工作不知不觉已经将近2年了。首先，非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。同时，向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的`得心应手，也因为有你们的帮助。 我才能在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项公司安排的工作任务。

虽然一直从事房地产这个工作，但是我发现要学习的地方还是很多，通过向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在较短时间内熟悉了工作流程，明确了工作方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

我十分感谢公司，给了我很多的学习机会，也希望公司日后也能继续一些有些关于销售的培训工作，我希望能通过学习不同的知识，补足自己的不足之处，让自己能把销售工作做的更好。

作为一名策划人员，我本着“要不断的完善自己各方面的专业技能”这样一个目标，开拓创新意识，积极的完成本职工作，做好房产策划工作，严格细致地要求自己按照公司流程中所有步骤及时完成工作。

我很有幸的多次参与了公司分配的市场调研工作，每次我都深深的体会到终端销售的力量，也让我觉得策划并不是万能的，

在这段时间里虽然做了一些工作，但仍然存在些题，主要表现在：创新精神不足，不能积极主动发挥自身聪明才智，而是被动适应工作需要。领导交办的事情虽然都能完成，工作当中有时会忽略考虑更深一层次方面，这样会造成是被动工作，减慢了工作上升到一定高度的速度。后续工作有些做的不到位，但是，我相信在我自己不断的努力和领导的帮助下，我会尽快提升自己，避免掉一些不必要的失误发生，所以我会不断补充自己各个方面的不足之处，做好销售工作，希望能为公司带来更好的经济效益。

在今后工作中我将继续努力奋斗，巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取在新的一年做的更好。

20xx年也许对于房地产行业会是一个考验，但对于我们大家也许也是一种挑战，但是身处我们团队中，我十分的有信心来面对这场突如其来的“冬天”。

述职人：xx

20xx年xx月xx日

**医药销售述职报告篇十**

中国目前相当一部分中小饲料企业，由于实力有限、人力资源跟不上，管理水平不高，营销业绩不理想。可以说，在某种程度上营销工作成为广大中小饲料企业的发展瓶颈。笔者曾为多家中小饲料企业做过营销方面的服务，积累了一些中小饲料企业营销经验。现整理出来供大家参考。

中小饲料企业的营销管理要有五点：

1。做出好产品。

2。建立好队伍。

3。制订好策略。

4。管理好市场。

5。树立全员营销意识。

1。适销对路

市场需要什么就生产什么，而不是生产什么就卖什么。营销就是满足消费者需求的过程，它起始于消费者的需求，也就是市场需要，满足了市场需要也就是适销对路。

如何才能做到适销对路？市场调研是惟一的途径，包括以下内容：

1消费者需求调研。就是搞清消费者对现有产品的看法、消费者的消费行为、消费者的期望，根据消费者的要求来设计产品，从根本上解决问题。

2同类产品中的畅销品牌调研。研究别人的产品为什么会畅销，并考虑在自己的产品设计上移植这些成功因素，这是一个捷径。

3同类产品中的非畅销品牌调研。目的是研究别人产品滞销的原因，在自己设计产品时回避这些问题，避免重蹈覆辙。

4市场分布及市场容量调研。研究将要开发的产品前景是否看好，是否适合自己运作，对于一些不适合自己运作或市场不看好的产品，从一开始就应当回避，将问题解决在萌芽状态。

5产品生命周期调研。目的是研判所开发产品处于什么样的生命周期，针对不同的生命周期采取不同的策略。

适销对路这一概念应该时刻存在于经营者的脑海中，只有有了适销对路的产品，下面的工作才能展开。

2。质量

没有产品质量作基础，营销工作是很被动的。除了对质量的严格要求之外，产品质量还应当结合消费者的实际需求和成本来考虑，同时，更要关注竞争对手的质量，只有产品质量比竞争对手更好，才能在竞争中取胜。此外，要牢记产品质量必须稳定如一，质量下滑是饲料企业由盛转衰的一个重要原因。

产品质量的好坏是产品能否畅销的基础条件，我们重申：产品质量一定要胜过竞争对手、产品质量一定要稳定如一。

3。价格

产品价格是产品畅销的`杀手锏。由于消费者选择余地很大，而目前产品雷同现象普遍，加之购买力有限，因而在所有营销工具中，最常用也最有用的就是产品的价格，我们应在制定营销策略时考虑如何巧妙运用价格。

价格问题其实质是成本问题，只有成本有优势，价格才会有优势。因而要想营造价格优势，就必须狠抓成本工作：一是管理，建立成本意识和成本分析、管理制度；二是技术，依靠技术进步降低成本；三是扩大规模，通过建立生产规模来实现成本管理。

建立一支能征善战的业务队伍有四个基本要素：核心、素质、管理、沟通，四者不可偏废。

1。优秀的营销队伍要有一个核心

营销队伍的战斗力能否发挥出来，关键是看团队的精神凝聚力，这就要求队伍必须有一个核心。这个核心是一种理念，或一个领导人。共同的信念、共同信任的领导人，能给大家带来一种稳定感和自信心，这样才能形成凝聚力，才能充分发挥出团队的力量。否则，队伍内部人心不齐，不能建立协调一致的行动步骤，无法发挥出应有的团队力量，销售工作会非常被动。

2。优秀的队伍源自优秀的业务员

一个经过培训的专业销售人员和没有任何销售技能的销售人员的销售效果是不可同日而语的。我们必须认识到优秀的业务队伍源自优秀的业务员，优秀的业务员源自精心的招聘选拔、认真的技能培训、严格的实践锻炼。招聘是第一道关，要挑选那些能吃苦、头脑灵活、上进心强、品行好、有社会基础的年轻人；第二是要有认真的技能培训，包括饲料企业理念、行业知识、营销技能等基础知识，通过技能培训使一个业外人变为一个专业的销售人员；第三要通过严格的实践锻炼，让一个新兵转变成为老兵，成为销售队伍的中坚力量。

3。严格科学的管理是优秀业务队伍的保障

大多数饲料企业都认识到管理在业务队伍建设上的重要性，但是在实际工作中，管理工作往往做得很不到位，制度不全面，考核不严格，造成业务队伍松松散散。对销售队伍的管理，主要有以下几个方面：

1建立营销组织架构，明确各部门在组织中的隶属关系和各自的职能，强化责任心，保证政令畅通；

2建立行政管理制度，规范每个人的行为规范；

3建立业务管理制度，规范业务流程和每个人的业务行为；

4建立行动管理制度，利用制度和各种表格来规范每个人在市场上的行动，保证有效工作时间；

5建立业绩考核和薪资政策，激励业务人员的积极性，保证销售目标的达成。

通过这五部分可以建立一套标准的营销管理体系，从而实现业务队伍管理的严格性、科学性。

4。建立例会沟通制度

销售例会在销售管理中很重要，利用例会可以做到上情下达、下情上报，共同探讨市场问题，表扬先进、鞭策落后，从而让业务人员有一种归属感、荣誉感，也是体现团队精神的好机会。

销售例会主要由营销部门的领导主持，通报点评业务工作，安排分析下月销售计划，业务人员汇报市场工作，探讨疑难问题，进行针对性培训。通过这些内容，使例会成为一个充电加油提高的机会。例会形式上应当是一种双向沟通模式。在时间上，最好一月一次，也可一周一次，特殊时期应根据实际情况而定。例会的参加者可以是全体人员或全体业务人员，或是业务主管和其他部门相关人员。

**医药销售述职报告篇十一**

有时候真的觉得做营业员很辛苦，特别是做家电的营业员。在日新月异的产品更新变化中，有太多的知识需要学习，在竞争激烈的行业里，想尽一切办法达成销售，完成任务。似乎记忆中没有能静下来的时间，坐下来写点什么，此时此刻我提笔回顾我20xx年整个一年的历程，一种艰辛的感觉油然而生，虽然记忆中的自己总是忙忙碌碌的身影，但在我内心深处依然充满了浓浓的幸福和感激。

我做了四年的xx彩电销售，从未看到过像今年这样的情况，一个月调三次价，整千的往下降，而且生意出奇的难做，各大连锁卖场怪招连连活动不断，对我的冲击很大，在严峻的考验面前，我本着不服输不放弃的个性，一步步坚持下来，努力生存。在此形势下，我想到的是：我要做得比往常更好，用更优质的服务，优良的商品，优惠的价格去打动顾客，用激情去感染顾客，用真心去温暖顾客，让他们成为我的回头客和追崇者。

作为一名营业员，我的职责就是服务好每一位顾客，在压力面前，我考虑得更多的是如何提高销量，如何能在各个卖场销售评比中立于不败之地。我常常告戒自己不要松懈，做销售最忌讳的就是心态散漫，为了让自己满怀激情，我也会尝试早上起床对着镜子微笑的方法，每次达成一笔销售，总会有一份乐趣在其中。我总是非常留意其它卖场每月的销售情况，因为我相信机会都是留给那些有准备的人，知己知彼才能百战百胜。

我非常注意听培训师讲的每堂课，并做好笔记，我认为学习型的营业员更专业，更有说服力。家电行业产品换代很快，尤其是彩电，从普通显象管电视发展到数字纯平电视，再到数字高清时代，现在是平板电视逐步化，只有短短两年多时间，彩电品牌十多家，每个品牌都在想尽办法挖掘卖点，打击对手。如何能发扬自身的.优势，打击对手的劣势，我也想了很多的办法，下了很多的工夫。

我一直为我们家电城这个优秀的团队而深深自豪，从我们这个团队走出去的人，在其它卖场都是起着领军人的作用，我从她们身上学到了每台必争，不放过任何一宗生意的敬业精神。大家都自觉自愿地利用倒班休息的时间来加班提高销量，每天如此！大家想的都是同一件事情，就是想方设法达成每一笔销售，巨大的凝聚力时常感动着我。每到节假日，店堂里每位员工的嗓音都是嘶哑的，但是每个人的面貌都是激情而主动的。

我们xx彩电在整个家电卖场中占有率毫不逊色，遥遥领先。对于20xx年，我算是交了一份肯定的答卷，商场如战场，在变幻莫测的家电行业里，我还要不断地学习，不断地努力，用更敬业更专业的精神完成我20xx年的答卷，我愿与所有从事营销的朋友们共勉。

销售述职报告7

时间过得飞快，转眼间我们就告别了20xx年。回顾这一年来的工作，有很多的感慨，下面就将我的工作情况做如下的总结：

在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，xx市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%；低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点；中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点；高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。

开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模最大的xx购物广场，所上产品为52°系列的全部产品；2家酒店是分别是xx大酒店和xx大酒店，其中xx大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，xx大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

为了提高消费者对“xx酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。

以上就是我们工作情况的述职报告。如有不当之处，还请大家批评指正。谢谢大家！

**医药销售述职报告篇十二**

2xxx年即将过去，我们xx市xx水泥特约经销中心从今年5月份成立到现在也已历经8个月。感谢xx水泥集团各位领导对我们的关心和信任，为我们销售团队提供了发展的平台，感谢今天参加我们座谈会的各位同仁的厚爱和支持，才能有今天特约经销中心的成绩。下面我就一下几个方面向各位领导及同仁做以汇报。

作为一个经销水泥已进20年的我们，深感现今销售市场的复杂，艰难，用户的挑剔，我们销售中心从不断学习总结水泥销售的\'渠道、价格、运输环节，了解水泥的各种指标，到客户接待，账项来往，不断总结经验和教训。还从法律的角度对销售合同进行完善，就是有损失也要降低到最小程度。

1、进行市场开发。走访了全市85%以上的水泥经销商，使xx水泥出现在全市各个角落。

2、做好各类顾客的售后服务，绝大多数客户对我们抱有信心，基本未接到顾客的服务质量投诉。

3、8个月经销pc32.5水泥1.5万吨po42.5水泥0.5万吨，和我们联系的客户有10家，和12个运输户建立长期关系。

1、计划全年销售水泥突破6万吨。

2、完成销售网络覆盖率85%以上。

3、力争和其他大户同价位运行，这还需要xx水泥集团的大力支持和各位同行的鼎力相助。

4、加大奖励力度：今年是我们经销中心试运行，对一如既往参与其中的业务经理给予微薄奖励。明年我们将根据各自的业绩按20xx吨、5000吨、8000吨、10000吨标准给予重奖。

5、要求运输户签订运输职业承诺书，并交押金5000元，以防止运输户参行扰乱市场价格。

总之：20xx年即将成为过去，在20xx年的工作中，我们特约经销中心将以服务各销售户为主要任务，力争做到让客户满意，让xx集团放心。

**医药销售述职报告篇十三**

尊敬的各位领导、同事：

大家好！

我叫靳艳珍。时光如梭，到了九洲通讯已经两年了，回顾这两年的工作，在各位领导和同事的支持和帮助下，学到了很多手机方面的知识和销售技巧，认真做好自己的本职工作，严于律己，互敬互爱，爱岗敬业，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，每天都有不同的进步。

要做好这份工作，不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识，流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心，爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处，身处何职，都要对他们的要求做到尽职尽责，为他们做出贡献，顾客少时耐心的讲解，根据不同的顾客选择他们所要的手机，让他们满意，顾客多时，做好兼顾工作，对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈，让顾客等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率。

店里每次回了新的机型，我都会利用其它的业余时间尽快了解摸索这些新手机的功能与参数，这样面对顾客时也能了如指掌给他们讲解手机，才能从中不断提高自己的业务能力。

有效的团队工作也可以提高工作效率，和同事相处融洽，互相学习，借鉴对方的长处，学为己用。自我学习，自我完善，由于社会的发展进步，行业竞争激烈，我们不得不总在学习，向书本学习，向同事学习。让自己有一定的进步，积极提高自身素质，争取工作的积极主动性。

世 界 级的管理大师彼得。杜拉克曾经说过\"企业成立的目标是要创造顾客和保留顾客，什么东西能创造顾客，就是销售\"。保留顾客的秘诀就是服务。好的开始就是成功的\'一半。销售，首先是从顾客的接触开始，顾客大多是因为广告宣传进入市场，很多销售人员并没有尽到本职，只起到了了解说的义务，但优秀的销售人员善于用微笑建立与顾客沟通的桥梁，营造热销气氛，学会询问客户，常见的客户提出的异议是太贵了，用不起。比预算高，针对这些价格异议，销售人员要真正了解顾客的原因，不应该对顾客说：\"这还嫌贵，我们是最低的价格，多少钱你才肯买。\"这样的方式很容易让顾客产生没有保证的想法，应该和顾客说明原因，其实我们贵是有价值的，再就是对这个价格跟哪个档次的市场比，然后再包装产品，服务，提升自己卖场的价值。

在今后的工作中，我们将不断完善自身的不足，积极进取，虚心学习，为自己制定目标，为公司创造佳绩。

**医药销售述职报告篇十四**

今年以来，随着国家宏观经济的调控，经济下行压力增大，需求增长趋缓，钢铁、煤炭、焦化等相关行业都受到了巨大的冲击，国内煤炭市场整体一片跌势，由于下游需求疲软，而外煤进口又急剧增加，港口煤炭库存持续攀升，导致国内煤炭供需矛盾日益恶化。我公司的煤炭销售也经历了前所未有的压力和挑战，下面我将我公司上半年销售工作总结以及下一部计划汇报如下：

一、煤炭销售逆势求进。

我公司重点用户主要集中在铜冶地区的焦化厂、洗煤厂，由于市场低迷，洗煤厂都处于停产放假状态，而焦化厂则处于限产、保炉、库存大、资金回笼慢、后续资金不足等现状。

二、把握市场效益为先。

面对瞬息万变的煤炭市场，充分掌握用户和周边竞争对手的生产、销售、库存、价格等各项指标信息情况，更显得尤为重要，我部采取“走出去”的调研方式，做到了知己知彼，并科学合理地把握了价格调整的时间差，实现了我公司的效益最大化。

三、煤质管理精益求精。

质量是企业生存的命脉，尤其是现在煤炭购销由卖方市场转向买方市场，那种“萝卜快了不洗泥”的时代已经过去，如果质量都无法保证，那我们企业的前途和命运也无法保证。近期原煤中含矸率高且煤质较湿、杂物多。销售部结合煤质科，组织销售全体员工和两辆铲车参与拣矸，紧密配合、分批筛拣、分步实施，保证了原煤质量，本着对用户负责任的原则，坚持“以诚立业，以信铸魂”的管理理念，不掺杂，不使假，不急功，不近利，用优质的煤炭赢得了市场和用户的认可。

面对当前日趋低迷的煤炭市场，以及竞争对手的各种优势，下一部计划为：

1、密切关注国内各省市的煤炭价格变化，掌握大背景下的煤炭市场走向，为我公司的煤炭价格在市场中准确定位，实现效益最大化提供决策依据。

2、积极收集客户信息，包括采购数量变化、采购渠道变化、煤炭库存变化、煤炭消耗情况等等。

3、坚持“以质取胜”，进一步加强煤质管理，对于客户提出的煤质要求要及时反馈解决，进行必要的.二次加工，以优质的煤炭，增强我公司市场竞争力。

4、“走出去”开展市场调研，了解主要竞争对手及周边煤炭市场动态等，掌握他们的生产、销售、库存、价格等各项指标信息情况。

5、增强危机意识，着眼长远，积极巩固老用户，开辟拓展新用户或者潜在用户，做到未雨绸缪。

6、转变以往的工作方式、方法和作风，加强对销售员工业务素质的培训，打造一支素质过硬、作风顽强、敢打敢拼的销售队伍。

在今后的工作中，我们的任务还是十分艰巨的。所以，我们要切实增强责任感和使命感，凝心聚力，真抓实干，变压力为动力，化挑战为机遇，为圆满完成全年销售工作任务而努力!

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