# 销售总经理述职报告 销售部门经理述职报告(6篇)

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-09-11

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我给大...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**销售总经理述职报告 销售部门经理述职报告篇一**

一年来，作为销售部经理，负责分管本部门的营销工作。在公司总部的正确指导下，我能够认真履行岗位职责，团结带领全体营销员、业务员、采购员，进取进取，扎实工作，不仅仅圆满完成了公司下达的各项工作、经济指标，并且在营销管理、仓储管理等方面也取得了突破性的成效。在工作过程中不仅仅积累了丰富的营销经验，并且管理技也得到较大的提高。现将销售部工作所取得的成绩及存在的问题，进行以下述职报告。

一、思想上要求上进，有较好的团队合作精神和工作职责心

热爱本职工作，尊重和团结事业部领导班子成员，进取配合，主动完成领导交待的各项工作任务。作为事业部营销负责人，能够深深感受到肩负的职责，能以身作责，加班加点，廉洁奉公，起到了带头人的先锋模范和表率作用。关心团体，团结同事，重视团队合作精神，有较强的团体荣誉感。

二、销售管理出成效

把\_\_\_\_作为\_\_\_\_的主销售市场进行重点推销，已取得较好成效，连续几年销量的增长充分印证了策略的.正确性。\_\_\_\_的销售特点是价高、稳定，销售费用低，有着其它竞争对手不可具备的优越条件。随着客户群的稳定，\_\_\_\_品牌的知名度的提高，经销公司控制着很多的客户群，制约了销售量进一步提高。近年来不断经过协商及合作的方式，已改经销中转的销售方式为公司直供客户，不仅仅提高了产能，销量也迅速得到了消化，到达了公司高产、降耗、增效的预期目标。

大幅减少低\_\_\_\_的接单量，为高产、高销，降低成本供给基础重要条件。并把出口\_\_\_\_作为重要产品进行研发，解决了困扰成品质量黑点问题。近年来，由于供大于求矛盾突出，\_\_\_\_市场竞争激烈，赊销方式成为抢占市场的重要武器，但赊销也是一把双刃剑，会产生很多的呆、坏帐。近己年，经过不断完善营销内部监督体制，严格执行审批权限管理制度，已有效地防止了死帐、坏帐的发生。

在瞬息变换的市场环境下，根据市场情景，及时调整价格策略、产品策略、地域策略等，巩固并发展了市场客户，控制了市场风险，异常是高瓦纸机投产后，利用客户的类同性，成功复制了\_\_\_\_的营销模式，顺应了客户运行惯性。经过系统培训和实际工作的历练，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。片区经理制和其它激励机制再次调动营销员的进取性、释放营销员的聪明才智、增强营销员的职责感和成就感，为实现事业部的目标利润和拓展产品的市场空间打下基础。

三、工作重点及难点。

确实做好人员培训、销售组织、仓储管理等工作。高产、高销、低耗。制定完备的销售方案，继续扩大市场。\_\_\_\_产品在国内市场的推广。做好销售管理系统，提高工作效率，方便快捷为客户报务。做好国内\_\_\_\_等系统材料的采购工作。

在这一年里，有我的辛勤劳动的汗水，有应对艰难市场拓展的无奈，有过业绩迅速提高时的自豪，回顾过去，展望未来，我们是一个团结的团体，具有团队精神的团体，一到能够打硬战的队伍，在新的一年里，我们将有更强的职责心和使命感，全身心投入到自我的岗位中。我想，只要我们坚持进取的工作热情，热爱自我的事业，正确把握市场规律，定能得到公司领导及同事的大力支持，我们的目标也定能实现。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

企业的销售经理工作述职报告2[\_TAG\_h3]销售总经理述职报告 销售部门经理述职报告篇二

各位领导：

大家好!我是\_\_\_\_\_\_，我的工作职责是泽芙雪销售内勤和客服内勤，下头我就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。

各位领导，我的汇报完毕。

**销售总经理述职报告 销售部门经理述职报告篇三**

尊敬的领导：

一年来，作为销售部经理，负责分管本部门的营销工作。在公司总部的正确指导下，我能够认真履行岗位职责，团结带领全体营销员、业务员、采购员，进取进取，扎实工作，不仅仅圆满完成了公司下达的各项工作、经济指标，并且在营销管理、仓储管理等方面也取得了突破性的成效。在工作过程中不仅仅积累了丰富的营销经验，并且管理技也得到较大的提高。现将销售部工作所取得的成绩及存在的问题，进行以下述职报告。

一、思想上要求上进，有较好的团队合作精神和工作职责心

热爱本职工作，尊重和团结事业部领导班子成员，进取配合，主动完成领导交待的各项工作任务。作为事业部营销负责人，能够深深感受到肩负的职责，能以身作责，加班加点，廉洁奉公，起到了带头人的先锋模范和表率作用。关心团体，团结同事，重视团队合作精神，有较强的团体荣誉感。

二、销售管理出成效

把\_\_\_\_作为\_\_\_\_的主销售市场进行重点推销，已取得较好成效，连续几年销量的增长充分印证了策略的.正确性。\_\_\_\_的销售特点是价高、稳定，销售费用低，有着其它竞争对手不可具备的优越条件。随着客户群的稳定，\_\_\_\_品牌的知名度的提高，经销公司控制着很多的客户群，制约了销售量进一步提高。近年来不断经过协商及合作的方式，已改经销中转的销售方式为公司直供客户，不仅仅提高了产能，销量也迅速得到了消化，到达了公司高产、降耗、增效的预期目标。

大幅减少低\_\_\_\_的接单量，为高产、高销，降低成本供给基础重要条件。并把出口\_\_\_\_作为重要产品进行研发，解决了困扰成品质量黑点问题。近年来，由于供大于求矛盾突出，\_\_\_\_市场竞争激烈，赊销方式成为抢占市场的重要武器，但赊销也是一把双刃剑，会产生很多的呆、坏帐。近己年，经过不断完善营销内部监督体制，严格执行审批权限管理制度，已有效地防止了死帐、坏帐的发生。

在瞬息变换的市场环境下，根据市场情景，及时调整价格策略、产品策略、地域策略等，巩固并发展了市场客户，控制了市场风险，异常是高瓦纸机投产后，利用客户的类同性，成功复制了\_\_\_\_的营销模式，顺应了客户运行惯性。经过系统培训和实际工作的历练，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。片区经理制和其它激励机制再次调动营销员的进取性、释放营销员的聪明才智、增强营销员的职责感和成就感，为实现事业部的目标利润和拓展产品的市场空间打下基础。

三、工作重点及难点。

确实做好人员培训、销售组织、仓储管理等工作。高产、高销、低耗。制定完备的销售方案，继续扩大市场。\_\_\_\_产品在国内市场的推广。做好销售管理系统，提高工作效率，方便快捷为客户报务。做好国内\_\_\_\_等系统材料的采购工作。

在这一年里，有我的辛勤劳动的汗水，有应对艰难市场拓展的无奈，有过业绩迅速提高时的自豪，回顾过去，展望未来，我们是一个团结的团体，具有团队精神的团体，一到能够打硬战的队伍，在新的一年里，我们将有更强的职责心和使命感，全身心投入到自我的岗位中。我想，只要我们坚持进取的工作热情，热爱自我的事业，正确把握市场规律，定能得到公司领导及同事的大力支持，我们的目标也定能实现。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**销售总经理述职报告 销售部门经理述职报告篇四**

各位领导：

大家好!我是\_\_\_\_\_\_，我的工作职责是泽芙雪销售内勤和客服内勤，下头我就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。

各位领导，我的汇报完毕。

企业的销售经理工作述职报告4[\_TAG\_h3]销售总经理述职报告 销售部门经理述职报告篇五

尊敬的各位领导：

我是\_\_\_\_事业部\_\_\_\_店的\_\_\_\_\_\_\_\_，现任\_\_\_\_。现将20\_\_\_\_年工作述职如下：

一、思想及学习

在\_\_\_\_总、\_\_\_\_总的带领下我开始了新一年的工作，新领导班子的组建，给了我新的思想及动力，雷厉风行的行事态度、高标准的行事要求、平易近人的沟通方式，让我干劲十足。我上半年带领各级管理人员共同学习11次，各课长以上管理人员培训5次，配合现场管理人员对下培训6次，共同打造一个知识团队，和谐团队。紧跟领导们的步伐。

二、履职情景

(一)销售

上半年为抢抓销售，春节期间我带领各级管理人员和员工全天加班加点，我们的努力也换来了喜人的硕果，春节最高一天销售\_\_\_\_万元，情人节和元宵节一天最高销售\_\_\_\_万元。对于越来越严峻的市场形势，我借双节在广场西门口进行名优汤圆大展销，3天销售近万元。情人节我们与一楼名表珠宝合作在一楼显著位置陈列巧克力，最高一天销售\_\_\_\_余元。

除此之外，我配合各区专员主动联系供应商做了几场大型外场活动，取得了不错的销售。\_\_\_\_家电城举办大型促销活动，连锁公司领导进取为我们争取了出摊外卖的机会，我与超市员工进取配合此次外卖活动，四天销售\_\_\_\_\_\_余元。近2个月，受到金鼎一楼南门关掉因素影响，超市的销售不近人意，为了争取客源我带领超市各柜组员工每一天利用兄弟单位下班时间去外卖，上半年为完成销售，进取组织人员外出进行销售工作，

(二)商品管理

1、每一天对卖场进行商品质量、标识标签的检查，尤其是对生鲜、加工区的监督检查力度。为做好食品质量管理工作，各业务专员分片包干，每一天早晨进行商品质量、生产日期、标识标注的检查，发现不合格商品立即下架。同时对于每年的内、外审工作，我十分重视，经过审查找出自身存在的不足，并使个人工作能够得到提升，与此同时，利用审查也是让下属工作质量提高的一个关键。上半年共检查商品质量、标识标签1000余次，对发现的问题督促柜组及时整改并进行了复核。

2、为了使超市布局更加合理，与\_\_\_\_总、\_\_\_\_总和\_\_\_\_总多次沟通确定了非食区调整方案，5月份我与超市各同事对洗涤、百货和冲饮等柜组进行了布局调整。6月中上旬超市食品区和东超外区重新调整装修，在此期间，针对超外商户未装修完毕，面点及糕点面临的接电及下水管道维修更换，进取与\_\_\_\_后勤部联系，但因商厦也面临装修调整所以工作进展缓慢，但在\_\_\_\_总、\_\_\_\_总、\_\_\_\_总多次现场指导及李海存总监支持下，由\_\_\_\_后勤与\_\_\_\_后勤共同配合，加班加点对超外及店内后续工作紧张开展，现工作已经完结，面点区已开始经营，超外各商户已有4家开始经营，在此我也要再次感激各位领导对我工作的支持，如果没有领导的重视，以上的困难也不会如此快的解决。

3、库存。根据系统的库存管理报表中的数据，结合商品的销售数据，合理控制商品库存。对于库存较大的商品，先集中销售，再联系退货;每一天查看商品报表，对有效商品，进行科学订货;以提高库存周转。

4、新品的引进。针对超市针织品的品类一向不丰富的情景，为了丰富超市商品的品类，我与采购部沟通，增加了散装内裤、泳衣、丝袜和裤袜以及防晒系列产品等，并引进了儿童文具、玩具2个品类，既丰富了超市的商品品种，又提高了销售。

(三)团购开展

进入20\_\_\_\_年，我们仍然十分重视联系团购，上半年合计团购金额近\_\_\_\_\_\_万元。而今年的端午节也有大小不等的团购，合计金额近万元。

(四)现场管理

1、所有管理人员打破以往部门管理制式，进行分片管理，打破常规，将各位管理人员能充分团结起来，对店内的各顶工作全面管理。

2、卫生检查

根据公司要求每一天对店内卫生进行三三制，柜组、生鲜区每周卫生抽查，确保食品及环境卫生。

3、活跃职工生活

为了让员工在工作中之余得到放松，我店组织员进行外出踏青旅游以及节目表演，让大家在紧张的工作后能得以释怀。

(五)安全管理

安全工作一向是职责重于泰山。尤其是超市这一级防火部门，如果出现问题，损失将是无法估量的。作为安全职责第一人，我深感自身职责重大，所以，我是每会必讲，强化安全意识;落实职责，防患于未然。对于近期的店内装修施工也是，时时检查、刻刻督促，保障好店内安全经营。

(六)节支降耗

1、为了减少公司财物的损失，确保购物车的使用，上半年安排安保人员维修购物车两次，修好购物车十余辆。

2、针对超市初夏室温较低的情景，倡导员工5月暂不开空调，由此较预算减少用电约1万多度。

三、工作不足

(一)与各事业部沟通不到位，导致今年销售完成很不梦想

(二)各部门工作不能做到细致化

(三)工作创新力欠缺

四、下一年工作计划

(一)提升自身高度

律人先律已，认真学习业务知识，日常多对上对下进行工作多沟通，了解自身不足及工作中的问题，虚心理解，快速提高，使自我成为一个多面手。

(二)借力发力提销售

1、全面开展促销活动，实现资源共享。利用\_\_\_\_楼层及超市调整后的新布局，大做文章，作为超市本身进行一次大型重装促销外，并借助商厦的各期、各楼层的促销活动宣传自我，让广大顾客重新认识重装后的\_\_\_\_超市;14年的竞争与困难并存，但“想干的人永远在找方法。”

2、优化商品结构提升毛利。现超外扩大后，连锁公司领导以为我超市增加了利润空间，做为我来说，接下来，我会打破以往常规，加强单品考核，加大淘汰力度，扩大畅销品的有效陈列，并多与采购沟通引进多种适销的商品，保证在与购物中心错位经营的同时销售、毛利共提升将上半年落下的销售争取回来。

3、确保生鲜集客力，提高生鲜人脉。此次调整，虽然生鲜区有所缩小，但引进了实力派的面点加工商户，丰富了超市的经营品类，下步，我已与\_\_\_\_总及生鲜管理人员沟通，开展周周进社区送实惠，(每周推出针对社区的生鲜促销商品)以提高超市运行效率为根本出发点，提升顾客满意度。对于生鲜，我也会找差距，多向兄弟店学习，多引进一些菜品，新品，让顾客多向选择。

4、商品质量管理一向是超市的重点管理项目。现商品监管以由工商改为食品药监局进行监察，管理及要求更为严格，商品质量也上升至刑事犯罪，针对此对于商品质量我更会下大力度管理，杜绝商品质量问题出现。

5、多学习相关的陈列技巧，多向竞争店、向网络、向领导学习，让商品在卖场内自我销售。将商品优化与陈列有机结合。

(三)细节管理争客源要效益

1、细节管理，彰显服务。提升员工的工作进取性是现场管理重中之重，对于人员管理我们要从细处着手，从一点一滴关心职工生活，从员工的需求出发，让员工以店为家。

2、做好公司的安全工作，严格落实公司安全理念，切实做好安全工作。一是，消防安全;二是防损管理;三是夜间值班安全。

3、建立一支专业知识强、销售技能精的员工队伍，全面开展销售、服务技能争霸活动，促进全体员工持续突破自我的奋进精神，多为公司发现人才、储备人才。

以上陈述难免片面，请领导多提宝贵意见。

**销售总经理述职报告 销售部门经理述职报告篇六**

尊敬的公司领导同志们

大家好：

\_\_\_\_\_\_\_\_年是农化行业极不平凡的一年，面对着极端不利的气候条件，面对着原辅料价格上涨和短缺的困扰，华东全体人员在以\_\_\_\_\_\_董事长为首的农化班子正确领导下，保持着高昂的斗志，努力拼搏，实现了历史性跨越。下面就是对我一年的工作做简要述职：

我是年初通过公开竞聘走上华东区经理的岗位，通过一年的工作，使我的素质和能力得到了前所未有的锻炼和提高。\_\_\_\_\_\_\_\_年公司下达我片的销售任务为\_\_\_\_\_\_\_\_万，实际完成\_\_\_\_\_\_\_\_多万;超额完成任务的\_\_\_\_\_\_%，绝对值增加\_\_\_\_\_\_\_\_万，人均达到\_\_\_\_\_\_万，所有人员全部超额完成任务;与去年\_\_\_\_\_\_\_\_万相比增长\_\_\_\_\_\_%，市场剩货率，总体费用率均在公司指标之内。上述的数据可以看出，华东片销售额已占全国制剂市场的1/3，也是人均单产最高的地区。简要分析原因，其一是\_\_\_\_年天气条件有利于苗后除草剂的销售，而不利于杀虫剂的推广，我们作为一家以生产除草剂为主的企业客观上说是占尽了天时;其二是公司领导对制剂销售的重视，徐总、张总多次亲临市场指导工作，极大的鼓舞了我们的斗志。其次是年初对销售模式的改变，采取大区负责制，机制灵活、资源共享极大的调动了业务人员的积极性，从组织结构上给予了充分保障;其三是公司的前瞻性工作开展有效，合理的冬储和择时的采购确保了市场的供给;其四是人员合理安排，一个人只有对自己从事的工作抱以极大的热情，才能发挥最大的效应。

区域经理往往大多是优秀的业务人员，身上有浓厚的业务人员情节，独立工作能力、敬业精神很强，但不能认为所有人员都和自己一样，以激励和信任就能做好工作，所以在大区管理上主抓了(1)只让业务人员做对持续增长有贡献的事(2)掌握利用政策、促销等对短期有增量的事。从我个人来看：

一、跟得上。就是在理念、能力和工作实绩方面跟得上行业发展的新形势、领导的新思路，各项工作的新变化和身边先进同事的步伐。真正把心思凝聚到工作上，把精力集中到办实事上。

二、做得细。市场工作无小事，所以自己在工作中坚持细心细致，并且从细小的事抓起，注重细节和过程管理，做到每年的工作在我手中尽可能做得更好，市场销售业绩逐年递增。

三、抓得实。就是做一项工作成一项，所以自己在具体工作中能够克服缺乏责任感，无所作为不愿抓落实的思想，认真完成日常工作和每年的各项任务。

具体落实到以下几个方面：

1、凝心聚力，打造和谐团队。对人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的区域，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。所以年初在华东区域人员组成上本着\"新老结合稳健发展\"的原则，华东市场有三位老同志，被我们称为\"三驾马车\"的他们在今年的销售工作中起了积极表率作用。在销售高峰期江苏市场\_\_\_\_\_\_同志的爱人出了车祸需要手术住院，在此期间他一边要照顾病重的妻子一边还要忙于铺货，而后又投入到紧张的工作中，正是这样一贯的勤勉才有了今天的业绩;安徽市场的\_\_\_\_\_\_同志今年也可谓是背水一战，在炎热的夏季因血压高晕倒在车站，是110把他送到二院，醒来之际第一句话是他包里的汇票可在，正是有了这种对事业的忠诚，才有了较\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_%的增长;浙江市场\_\_\_\_\_\_同志敢打敢拼，在不被人看好的南方市场实现了\_\_\_\_\_\_%的突破，成为进步最快的业务人员。今年在两位新省级经理的带领下像\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_等也是勇挑重担出色的完成了销售任务，只有凝心聚力一切围绕市场转才能发挥最大的潜能。

2、品种建设，注重单品上量。如何在小市场做出大文章?我们对华东市场的网内客户采取重点品种单品销售，划定销售区域，规定统一销售价格，采取封闭销售模式，确保经销商的合理利润。成功操作了\"毒死蜱\"单品销售突破百吨，形成了一定的品牌效应。

在南方市场没有形成核心产品的情况下，增加过渡性品种，按照短平快操作思路，追求效益最大化，采取定做、配方改良等办法来促进销售。今年此类产品贡献巨大，像\"\_\_\_\_\_\_\_\_\"\"\_\_\_\_\_\_\"\"\_\_\_\_\_\_\"\"\_\_\_\_\_\_\"\"\_\_\_\_\_\_\_\_\"等十几个品种的销售额已占\_\_\_\_%份额。

3、寻求增长，加大薄弱市场开发。浙江市场、苏南市场、皖西南市场是华东区域的薄弱市场，多年来处于停滞不前。除了产品结构问题外更重要的是对做好薄弱市场的信心，经过认真分析，系统思考，在人员配备、客户选择、网络建设和技术支持方面给予更多的指导和帮助，今年浙江市场销售额已从\_\_\_\_万发展到\_\_\_\_\_\_多万;苏南市场从\_\_\_\_\_\_多万发展到\_\_\_\_\_\_万;皖西南市场从\_\_\_\_\_\_万发展到\_\_\_\_\_\_万，市场开发已经取得初步成效。

4、节约费用，从销售细节做起。今年实行费用定额管理，销售工作强调实效性以来，切实抓了宣传形式的改变，在重点市场压缩人情会以及费用较高的电视媒体广告，采用实效性更高的《安徽农村广播》、《江苏农业科技报》等宣传形式，不仅节约了费用而且取得了较好的效果。在运输费用这一块，江苏市场统筹考虑充分利用公司危险品运输车，不仅确保了货源的及时供应而且大大节约了运输成本。安徽市场尽量选择有资质的专线物流公司，减少了二次中转的费用。

工作中的不足

1、销售渠道不够下沉。目前我们在销售渠道选择上重点投入县级市场和部分地级市场，采取保护经销商利润的销售模式，我们把精力和销售支持集中于地、县级市场，对乡镇经销商投入和支持不够，很多外国公司和有实力的国内厂家却趁着这个时机，在乡镇加速市场开发速度和加大销售投入，树立了稳固的销售地位。

2、南方品种资源短缺。虽然我们已经很努力的创造一些品种资源，但能产生效益的品种匮乏，特别是明年国家农药管理政策的改变，没有新产品的后继跟进，南方市场销售很难有所突破。

3、销售价格机制不完善，市场被动操作。农药销售季节性强，由于以往沿袭下来的销售定价程序和机制灵活性不够，如\_\_\_\_年百草枯定价公司连续上涨，导致无法与市场接轨，销售停滞，现库存较大，我们不仅失去了强占市场的机会更可惜的是该品种\_\_\_\_年公司肯定要有损失。

4、市场窜货是销售的最大障碍：\_\_\_\_年公司虽然加强了窜货管理但安徽市场仍然屡禁不止，窜货方式也由公开转为隐蔽，严重干扰了正常的市场秩序，客户合作信心受到打击，隐患较大。

\_\_\_\_\_\_\_\_年工作努力的方向与具体改进办法

\"改变以往简单的注重销售数据，以及销售业绩短期效益，变粗放式经营为深耕细作。建立以销售为目标，以市场管理为基础，以终端拉动为手段，实现渠道清晰化，终端掌控的市场目标\"

具体措施和改进办法

1、营销模式的转变。随着农村种植规模化发展，农民由一家一户逐步转向承包几百亩田机械化耕作。我们的营销策略和产品策略要作进一步调整。产品销售要下沉到终端，用药方式也会更理性，农药会向大包装发展，服务对象也是更专业的种田大户。计划\_\_\_\_年在有条件的地区大力推广重点乡镇零售店+种田大户的推广模式，加大宣传做服务，做终端，把质量和品牌建立在农民心中。

2、年底前做好本区域客户的分级考评工作，通过省级经理、大区经理、市场部三级审批核定最高赊欠额度报公司批准，在\_\_\_\_年的销售工作中加强计划管理，逐步规范市场向现款操作过渡。

3、继续加强各项费用控制，尤其是宣传费用必须逐笔请示核准，注重实效，奖励节约;物流费用(采取招标方式发包给有资质的物流公司);业务费用也要目标管理和过程监控相结合;招待费用(严格控制)，依据服务的客户数量和区域跨度来定额费用，争取达到公司规定的较\_\_\_\_年下降\_\_%的指标。

4、计划\_\_\_\_年单品操作的品种：针对08年成功运作的基础上进一步加大订单品种的销售，推出\_\_\_\_\_\_等品种来弥补南方品种资源的短缺。

5、加强市场信息互动，及时提供真实可靠的信息到公司决策层，以便快速有效的实施战术调整。建议公司在制定产品价格时要分类，如市场主导品种(高价运作)和市场跟随品种(薄利多销)相结合，多打组合拳才能出奇制胜。

以上就是我个人\_\_\_\_年的回顾，在新的一年即将到来之际，我将以全新的面貌展示在大家面前，并争取以更好的业绩来回报公司领导及全体员工对我们的信任和期望!我们坚信：在公司领导的正确指挥下，有一支团结、敬业、勇于奉献的员工队伍，前进中的丰乐农化将更加辉煌!

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