# 2024年销售的年终述职报告(三篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-10-06

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。销售的年终述职报告篇一一、统一思想，明确责任。我们认真学习、深刻...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**销售的年终述职报告篇一**

一、统一思想，明确责任。

我们认真学习、深刻领会周金伙局长关于“十条措施”和市局七项制度的要求，充分认识食品安全是关系人民群众切身安全利益和社会安定的大事，在中秋、国庆期间节日市场食品安全专项整治的基础上，进一步加强对食品安全整治工作的部署和落实，结合省局的“十个提升”要求，强化对食品安全整治工作的督促、检查和知道，确保市场监管重心下移，将食品安全监管工作纳入片区管理，加强日常巡查和监管，按照属地管辖原则和“五定”方案把食品安全监管工作层层分解、落实到每个岗位，做到任务到片区，责任到监管员。

二、加强重点，抓好落实。 我们根据辖区实际，确定监管重点区域、重点市场、重点商品，按照“六查六看六打击”及“五个一律”、“五个一批”的要求，积极开展食品安全整治工作。在其他专项整治取得较好的效果的基础上，对粮食、肉类、水产类、蔬菜、水果、豆制品、奶制品、调味品等八大类日用消费品进行集中整治，加强对城乡结合部、边远山村和农村市场等薄弱环节进行监管，防止制假窝点，以次充好、假冒猥劣商品下乡转移，确保入市上柜食品的质量。

三、加强监管，抓好专项整治行动。

（一）开展中秋、国庆期间节日市场食品安全专项整治。

我们紧密结合xx年红盾行动要求，切实加强中秋国庆期间节日市场的巡查监管工作。按照省局要求把食品安全和商标广告作为监管执法的重点，而重中之重是要突出抓好食品安全的监管，不折不扣地落实周金伙局长在省局食品安全监管工作会议上提出的“十条措施”。同时组织力量落实市工商局《中秋国

庆节日市场食品安全专项整治同意行动方案》中各个阶段的工作，打出声威、打出形象、打出实效。在节前我们组织检查，共出动2xxxx次，5车次，检查相关经营户3xxxx，查获三无月饼76块，过期调味品21瓶。

我们认真做好节日期间值班、政务请示、报告工作。我所节日期间实行24小时值班制度，认真受理消费者投诉。对值班人员严格要求，在岗在位、切实负责，确保通讯畅通。从9月27日至10月7日坚持每日报送制度，确保节日市场消费安全。

（二）贯彻省局关于“责令停业整顿”行政处罚措施加大对销售不合格食品违法行为的监管力度专项整治。

根据省局《关于适用“责令停业整顿”行政处罚措施加大对销售不合格食品违法经营行为的监管力度的通知》要求，为一发惩处食品违法经营行为，严格规范食品经营者的行为，加强流通领域食品质量监督管理，保护人民群众身体健康和生命安全，城关工商所现就适用“责令停业整顿”行政处罚措施，加大对销售不合格食品违法行为监管力度。

1、认真做好宣传工作，采取宣传栏、黑板报、宣传单等形式深入广泛宣传，利用文明学校与个私协会召开经营者会议，印发了200xxxx份宣传材料进行宣传。通过宣传，让广大群众参与到查处无照经营的活动中，形成对无照经营违法行为的高压态势，创造良好的执法环境。

2、我们成立了无照经营专项整治领导小组，以片区为单位，分片分组对片区的经营者进行开展治理整顿工作。首先积极发动建立群众线索，举报、反映无照经营的违法行为。其次分区域、有重点有计划地加大巡查力度。实行预警查处机制，发现无照经营的的先发催办通知书，超过期限未办理营业执照的，再由办案组立案查处。对已立案查处的无照经营户进行回访，督促其尽快办理营业执照。

3、在清理整顿无照经营活动中，按照市局“五个一律”、“五个一批”的要求严格执法，对无照经营食品类的经营者坚决取缔。城关所共出动25xxxx

**销售的年终述职报告篇二**

以前做了三年多的保健食品销售，但主要是会销产品及保健营养品，很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，我们公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒负作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，了解到目前我们公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”，养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。所有以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，在符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

跑了很多渠道，医院，商超，养生会所，礼品公司，药店等，在以前的公司只涉及了保健品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。

将近一个半月的拓展，开阔了眼界，了解了更多的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，在没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。

因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。

礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。

结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，“少走弯路”。

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得更多的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在德维康生物工程有限公司做过保健营养品专卖店店长和区域销售经理，所在公司十分注重培训，自己也十分注重学习，所以有一定保健食品销售方面的积累。

在xx上班半年没有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章制度，注意同事之间的关系，不议论公司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自己的东西。所关注的是自己能力上的提高，有合适的平台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足：

1、认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会更多的看一些关于天麻，石斛的书籍。

2、营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。

3、提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

**销售的年终述职报告篇三**

尊敬的各位领导，同事们：

大家好!

时光飞逝，一眨眼20xx年的销售工作即将结尾。非常荣幸能和大家一起探讨工作，总结经验，以下是我的述职报告，请大家评议。

我是xx客户经理xx，负责客户x食品，走过20\_年，市场风云变幻，受金融危机影响，xx我公司销售重点乡镇，xx镇受到严重的挑战，由于外来人口流失，曾经公司的形象街之一xx三路生意萧条，原叶榭分销和国际食品城分销严重跟不上我公司的脚步，对我xx销售造成很大压力，但在朱经理的帮助和指导下，我们积极创新营销，营造消费热点，努力优化环境和服务，不但没有被困难和压力击垮，而且还取得了不错的业绩。

总结一年来取得的成绩，主要有四方面内容，这四方面内容都围绕着“调整，提升，发展”和服务营销来展开的工作。

1.去年xx有2个经销商，全年销售xx万，经过公司调整关掉1个经销商，安排我负责xx言凡食品协助做好整个xx，在公司领导的正确方针指导下截止11月已经完成xx万，同比增长1.76%，12月预计销售最低219000元-400000万，在非常困难的情况下能取得这个成绩，跟公司领导正确的方针是分不开的。

2.分销架构与管控上：

我把xx分为4个区域，xx为一个分销负责，xx3镇，xx为一个分销负责，xx老城区，xx为一个分销负责，车xx由经销商直接负责。以前整个xx的二批由经销送货，分销只负责终端的配送，分销积极性不高，很少整车从公司发货，经过市场走访和侧面了解分销商的心态，做出了调整，说服经销商分销区域二批由所在区域的分销直接管控，xx内部市场，经销和分销之间不得窜货，每个分销商必须缴纳1万窜货保证金，严防窜货，让他们脚踏实地的做好自己市场。

原食品城分销资金及思路跟不上公司要求与步伐，原叶榭分销只重视特通及批发，做竞品，终端送货不及时，xx终端一塌糊涂，造成终端无法养活业务员，只有和其正其他品项空白，终端对我公司形象及为不好，经过大的调整，与今年5月底6月初淘汰了这2名分销商，新开了2名分销商，根据市场实际情况，给每个分销制定销售任务，然后分解到每季度，在分解到每月，让分销有目标的而不是盲目的销售，我把分销商当成经销商一样培养，让分销感觉自己就是经销商，协助分销商把达利园品牌当成自己的生意来做，也让他们的积极性很高涨全部实现整车从公司发货。

经过区域调整和任务分配，我给老城区分销xx分销配置3名业代，任务x万，截止现在完成x万同比增长50万，xx分销配置2名业代，任务xx万，完成xx万同比增长30万，食品城分销配置2名业代，xx万任务，完成xx万同比增长50万，从数据上看，分销做的很不错，其主要增长600和其正，及其他副品项也增长不少，就订货会就600和其正就定了x万件xx万元的销售业绩，这也是公司的正确指导方针。

但还存在不足，如：

1.分销很多资金跟不上，在很多情况下都要总经销承担;

2.每次促销活动的售后服务不到位，如：产品不齐全，配送不能及时到位，影响分销和终端的积极性，

3.区域内的小终端没有完全辐射进去，进货的只有大的零售商及销量好点的店。

4.由于价格原因及同内竞品的竞争，有的二批商和终端店在销售过程中不积极主力推销我公司产品。

5.有的终端进货多或者动销不好产生了月份老的日期，我们没能及时处理，导致在终端产生过期现象。

6.在区域内开发新网点方面，不到位，如，小排档，沙县小吃，餐饮方面开发太少，他们在某些时段的销量还是不小的。

结合以上20xx年的不足之处，在明年的工作中一定把他们全部纠正过来，让业绩达到另一个高峰。

渠道是每个公司都想做好的一条重要通道，得渠道者得天下，渠道是由分销，二批和终端店组成的，所以我们要做好渠道，就要把他们每一层的关系搞好，让他们有一个良好的发展趋势，分销作为我们公司的一个重要销售环节，起到承上启下的作用。

1.明年再给分销制定1年的销售任务，要比今年分得更细一点，分解到每个品项上。

2.终端也是最重要的一个环节，因为最终产品的消化还是在终端，所以要求经销和分销特别是在旺季的时候，业代的订单或者终端店叫的货，一定要随叫随到，至少在24小时内能到，保证终端货源充足不断货，否则不但丧失最好销售时间，也有可能导致终端在下次叫竞品，

3.就是今年资金不足的分销在明年一定要让分销保障资金充裕和仓储能力，现在都是整车发货，如果资金和仓储不具备，很容易造成阻碍公司的销量。

今年资金和仓储都较好的分销商，在明年更加控制他，好好利用这些资源为我们做市场，不让他们有机会为竞品公司效力，分销商追求最大的利润空间，比如今年我给分销制定的销售任务，如季度返利，年终返利一样，完成有百分之0.5，另外，我们公司和其正等销量也比较好，每件利润也是相当可观，而且公司还在不断推出新品来充实市场占有率，如这月刚出的250ml利乐包花生牛奶，刚到货第二天就业代出库就400多件x24规格的，也让他们有很大的希望与信心。

4.终端店也就是铺市率一定要上去，因为我们掌握多少终端就掌握多少的量。

网点资料一定统计好，然后分类，夫妻老婆店多少家，小型超市多少家，大中型多少家以及特通点多少家。让业代在维护过程中，在把卖得好的几条街或者店选出来，我们重点维护，打造成形象街或者形象店，不管大店还是小店都极力争取最好的位置，生动化陈列，目前xx市场有xx街2条形象街，明年争取在增加2-3条形象街，每个月在做3-4场户外拉动，配合形象街及广宣品就能带动很好的宣传效果，特别是针对公司新品。

还有今年我发现终端很多店不在业务员手里拿货，因为有的二批比业务员发的要便宜1元，让业务员信心不足打击积极性，特别是区域差的乡镇，业务员很难留住人，造成终端无人维护的窘境，明年管控好经销和分销对二批的价格的严格管控，严格按照公司的价格执行，如和其正给分销x元，分销发给二批x元，二批发到终端x元，这样既保证不会影响业代点单，分销利润也还可以，如果哪家二批不按公司价格体系乱发货，直接停止供货以确保市场良性循环。

另外，针对旺销点和形象店做打堆或者整组货架陈列，让消费者一进超市就被我公司的产品吸引从而形成购买欲也就能带动动销，针对终端小店每月制定套餐，一次性压到位，强占终端小店资金和仓库，因为终端资金和仓库都有限，别的竞品就进不去，店老板只有极力推荐我公司产品，从而提高销量。

5.针对业务团队建设与管理：

1)针对区域差别和网点数，划分区域，保障每名业代都有足够的网点维护，从而保障业代提成收入。

2)业代每天早上8点30之前由经销或者分销电话报到，下午拜访完最后一家店，用店里电话给我报到下班，从而保障业代在线路上有足够的时间拜访。

3)要求业务员每天必须按照定岗定线拜访，不管大小店不得跳点拜访，每天必须填写日报表及市场问题，防止业代跳点拜访，也能及时处理市场问题。

4)每天跟线1名业代，检查市场铺市率及业代动手能力，当天出库差的业代，第二天查看业代日报表，去当天线路实地查看，了解真实情况，如有市场问题，电话给业代处理，解决不了的到线路上去协助业代处理，从而提升业代处理事情的能力。

5)区域缺人时抓紧人员招聘到位，每礼拜5给业代开会，总结一周工作及不足，一月最少一次业代技能培训，不管是老业代还是新业代，培训时，实战演练，按照平时拜访终端的步骤进行，每名业代扮演店老板，把遇到的问题在演练上提出来，怎么去解决的，不足之处，我在给予指点，让大家相互学习别人的优点，使整个业务团队的业务能力在互相学习中不断提升。

6)针对公司的各项动作，如割箱，地堆，冰点等生动化陈列安排业代必须严格按照工作要求高效率完成公司交给的各项任务，加强市场基础的建设，争取把\_市场建设成样板市场。

7)要求业代严格控制终端临期品的及时调换货，确保市场良性循环。

8)每月制定促销政策及团队出库奖励，带动业代的积极性，从而更好的维护好市场。

以上是我的报告，感谢公司各位领导对我们xx市场的支持与帮助，也感谢公司能让我在这个平台上发挥自己的能力，虽然苦过，累过，回望这一年的成绩也颇为欣慰，所有的辛苦都是值得的，因为公司确实让我得到了很多经验，使我的业务能力有了长足进步。我争取明年把xx市场上升到更高一个层次，争取明年xx突破xxx万。

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