# 关于销售年终工作总结范文集锦七篇

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-06-23

*关于销售年终工作总结范文集锦七篇总结是对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究的书面材料，它能帮我们理顺知识结构，突出重点，突破难点，为此我们要做好回顾，写好总结。总结你想好怎么写了吗？以下是小编整理的销售年终工作总结7篇，欢...*

关于销售年终工作总结范文集锦七篇

总结是对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究的书面材料，它能帮我们理顺知识结构，突出重点，突破难点，为此我们要做好回顾，写好总结。总结你想好怎么写了吗？以下是小编整理的销售年终工作总结7篇，欢迎大家分享。

销售年终工作总结 篇1

又是一年春草梦，不觉又闻鼓角声。随着“硝烟弥漫”的元旦和春节的临近，销售人员又该紧锣密鼓地忙活起来了。 岁末年终，对于销售人员来讲，是一个承上启下的“关口”。在这个“节 骨眼”上，销售人员不仅要赶在春节前想方设法去冲销量，以平衡淡季带来的“亏缺”，或争取在年底打一场漂亮的“翻身仗”，而且，销售人员还必须要考虑另外一个至关重要的事情，那就是要做年终收尾工作的销售总结。 年终总结的撰写很重要，它能为你一年的销售工作划上一个或完整或完美的句号，同时，还能帮你展望未来，让企业和领导由此看到你所负责销售区域的巨大潜力与广阔前景，从而能够给你更多的指导或更大力度的支持。

那么，如何来撰写年终总结，以更好地回顾过去，提升自己呢？

销售总结的内容，应该包括如下块面：

第

一、年度销售任务总体完成情况：此部分要列出本年度公司下达的销售任务、实际销量、达成率、上年度同期销量、同比增长率等等。 这部分最能够直观地看出自己一年的销售状况，体现了自己一年的辛勤成果，因此，需要浓墨重彩地予以重点描述。

当然，我们也可以更细一些，将各个市场的销售达成状况，做一横向比较分析，也可以按照20:80法则，对市场进行分类管理，方便我们找到下一年度的销售增长点及需要重点扶持、提升或优化整合的市场。

附：年度各市场销量达成表（单位：）

这一模块，主要是做一个整体销售情况的展示或汇报，从宏观层面总结年度销售达成状况，并要“突出”在过去的一年里所取得的成绩和进步，它能够增强我们做市场的豪情和自信心。当然，也要找出自己存在的一些大面上的不足或失误，以督促自己在未来能够更好地去改正或完善。

第

二、以营销 FromEMKTcomcn 4P为基础，总结分析影响销售目标达成的一些主客观因素

1、产品：销售目标的达成与否，最直接的就是各产品在市场上的表现，我们可以先从各产品在市场上的反应、销售达成及产品结构，尤其是各产品与上一年度相比的增减状况，来分析达成的原因或未达成的原因。（附：年度分品种销量达成表） 如果企业推广的有新产品，我们也可以分析新品表现，尤其是对于竞品、经销商及市场增长带来的影响，包括新品是否具有差异化，卖点是否鲜明等。 附：年度分品种销量达成表（单位：）

2、价格：企业的产品价格在市场上有没有竞争力，产品的性价比是否高，都在一定程度上决定着区域市场的成败。我们可以从产品价格制定策略，比如低定价的渗透策略，高定价的撇脂策略，价格跟随策略等的作用，以及价格梯次设计的合理性，渠道及顾客对于本品及竞品价格政策的接受程度等等，以此来检核价格的表现力。

以下是主销产品及对标竞品价格体系分析表，通过此表格，再结合SWOT分析法，可以得出我们的价格优势、劣势，存在的机会和面临的威胁，进而找到目标达成与否的价格层面的原因。

附：主销产品及对标竞品价格体系分析表

3、渠道：渠道是产品销售的“跳板”，渠道的结构、质量及精细化操作的程度，决定了产品能否快速到达消费者，并实现“从商品到货币这惊险的一跳”。

首先，我们要总结分析渠道结构对销售的影响。

渠道结构包括：

渠道的长度：指渠道环节的多少，比如零层渠道（直销）、一层渠道、二层渠道等；我们要检核是否根据不同的区域，采取了不同的渠道长度。比如，成熟市场我们可以采取短渠道，非成熟尤其是地广人稀的区域，要采取长渠道。

渠道宽度：指合作渠道的数量：独家分销、选择分销、密集分销。新市场可以采取独家分销，快速成长的市场要采取选择分销，根据地市场可以采取密集分销，我们是这样做的吗？

渠道广度：是指渠道类型多寡：一种渠道还是多种渠道？可以分析一下，在市场上，是否将所有能够销售产品的渠道，都给开发出来了？渠道存在不存在较为单一的情况？

渠道深度：是指对渠道操作的精细度：包括深度协销、深度分销等。深度协销，是以经销商为主导，厂家协助；深度分销，是以厂家为主导，经销商做配合。企业是否根据具体的市场，来选择了不同的分销模式？ 分析当前渠道结构，我们要看它是否充分地结合了行业、企业、市场及客户状况，包括竞品采取了什么渠道模式，深度协销或分销这些渠道精细化方式对销售的影响。

总结这些，其实主要是找出它们的利与弊，以与时俱进，扬长避短。

其次，我们从渠道商的选择方面，比如，渠道重心是否下移，渠道客户是否有强烈的合作意愿和经销激情，是否具有服务意识，是否具有大进大出的物流、库管能力，是否具有分销能力，是否对不合格的劣质客户进行了汰换、优化，有没有开发新的渠道客户，来总结分析渠道与市场的匹配度。

再次，从渠道商的管控上，我们可以分析公司有没有制定和强化市场游戏规则，增加“犯犯错”成本？是否严格管控市场秩序，尤其是价格秩序，是否快速妥善处理跨区窜货、乱价等恶性冲突等，分析总结销售人员对渠道的控制能力及其对销售产生的重大影响。

另外，我们也可以从渠道覆盖率状况来进行销售总结分析。产品再好，如果在渠道尤其是终端看不到，都只能是“养在深闺人未识”，要想实现最大化的销售，就一定要审视当前的渠道覆盖率状况。我们可以从分管的各市场覆盖率提高还是降低来分析它对市场销售的影响。

附：各市场覆盖率分析表

3、促销：促销拉动销售，促销效果的好坏，决定了一个市场的投入产出比。以下表格是本品及竞品所采取的有针对性的促销活动及其效果分析，目的是找出差距，为制定下一年度的促销安排提供参考依据。

附：市场促销分析表

另外，我们也可以从渠道覆盖率状况来进行销售总结分析。产品再好，如果在渠道尤其是终端看不到，都只能是“养在深闺人未识”，要想实现最大化的销售，就一定要审视当前的渠道覆盖率状况。我们可以从分管的各市场覆盖率提高还是降低来分析它对市场销售的影响。

附：各市场覆盖率分析表

4、促销：促销拉动销售，促销效果的好坏，决定了一个市场的投入产出比。以下表格是本品及竞品所采取的有针对性的促销活动及其效果分析，目的是找出差距，为制定下一年度的促销安排提供参考依据。 附：市场促销分析表

除此之外，我们还要从：促销是否选择了合适的时间、地点、是否选择了准确的目标对象、活动力 度是否足够、赠品是否具有吸引力、目标顾客是否乐于参与、是否提前进行了告知、是否提供了价格外的

价值、活动执行过程是否高效、预算执行与目标达成是否达到预期等，来进行全面分析总结促销执行的状况。

5、销售预算执行情况。市场是需要投入的，一分投入一分回报。因此，总结了产品、价格、渠道、促销之后，我们还要总结、分析销售预算的执行情况。比如，公司是否按计划对市场进行投入了？费用是超了，还是节余了？在哪些方面的投入，取得了较好的效果？哪些投入，业绩提升不明显，下一年度需要改进？

最后，销售目标是否完成，费用率是多少，与年初预算相比，是高了还是低了，来年的销售预算有何建议。

6、组织建设。组织是销售的保障。在总结里，我们也可以谈一谈在组织建设方面，我们所做的一些工作或取得的一些成绩，比如，在公司的指导下，制定了区域管理制度，招聘和培训了新的员工，帮助下属成为骨干，凝聚了大家的士气等等。一位销售主管在总结中这样写道：“在过去的一年，我们围绕让公司满意、客户满意两大准则，打造教导型服务团队，从改善终端入手，开展现场管理与走动管理……”

销售年终工作总结 篇2

20xx年即将过去，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，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作提升一个台阶。下面我对一年的工作进行简要的总结。

今年我任公司销售部副经理，负责公司工程组，在公司任职期间，我不断的学习产品知识，并吸取同行业之间的信息积累了丰富的市场经验，现在对钢铁行业市场有了更加深入的了解和认识，可以清晰、自如的应对各种客户的各种问题，准确的把握客户的需要，与客户建立了良好的沟通渠道，逐渐取得了客户的信任。经过我的不懈努力，取得了多为成功的客户资源，对自己的销售任务铺垫了坚实的客户基础。而且在不断的学习知识和积累经验的过程中，自己的能力、业务水平都比以前有了较大幅度的提升。

虽然一直在从事销售工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位臵上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。这是我需要提升的重要方面之一，下面我就对我以及部门20xx年的工作进行总结。

销售年终工作总结 篇3

20xx 年我们根据实际情况将销售部内部责任分工，下设四个科：信用合同科，资金保障科，合同执行科，销售管理科。

信用合同科负责合同签订、信息收集、回条收取，日清月结，客户对账等工作；资金保障科负责货款回收工作；合同执行科负责计划的执行、车辆运输管理、开票、与外调厂家对账、每个月给生产部报月销量、协助化验室给车辆发放化验单等工作；销售管理科负责和各个工地的联系，计划的收集工作。对每项工作都制定了详细的管理考核办法，使得人人都知道自己的职责是什么，知道自己每天要干什么、怎么干。通过加强管理，销售部的工作进行的井然有序。

作为合同执行科的成员，我的工作从每天早晨的 6 点钟开始，到科里首先是根据前一天晚班工作人员留下的销量表编辑短信息，发给李总，张总，张部长，郭科长，安科长，焦科长，车队郭队长 7 位领导。然后开始根据临汾办事处前一天晚上发过来的水泥发放计划，根据工地需要，车队配合我们安排车辆开票，进厂装货。每天早晨熟料车，散装车，袋装车三种车辆集中进厂比较忙碌，大约一个小时左右的时间所有车辆就能进厂完毕，我们开始打扫科室内外卫生。尤其是6S管理任务安排后，大家干的热火朝天，大有过年时候的架势，我们分工明确，打水的，扫地的，洗抹布的，各司其职，确保每天都有一个窗明几净的工作环境。

说句心里话，水泥厂在大家心目中是扬灰漫天的印象，销售科外面每天经过的原料车，水泥车，熟料车来来回回有上千辆，想保持一个整洁的办公环境就得忙里偷闲，没事就扫扫擦擦，自从水管接到了家门口，打扫卫生更方便了。每天电话铃声是忙碌工作中的交响曲，“喂你好！xx水泥销售科！”每天会有不同的客户打来电话，有询问水泥价格的，有询问水泥往工地安排情况的，有查户上还有多少水泥的，有查某个时间段户上拉了多少水泥的，有打来电话投诉水泥破袋的……能解决的问题我们就直接处理，存在问题的我们就向上级领导汇报。不知不觉就到晚上了，这是一天比较轻松的时候了，23点左右，临汾办事处就会给我们发过来明天的计划，把一天的票据，派车单规整起来按顺序放好，打印水泥发放计划，整理一天的本厂水泥、外调水泥、熟料销量，填好报表，关掉电脑、打印机、饮水机，关灯锁门，一天的工作就完成了，第二天周而复始的开始新的一天的工作。

11年下半年，厂办公室通知我接手销售科党分会小组组长，我很欣然的接受了党交给我的任务，负责每个季度党费的收缴工作，各种事项通知配合等工作。我很喜欢这个工作，积极地向党组织靠拢，时刻以一名党员的要求来衡量自己做人做事的标准，给自己的人生找到了标尺，明确的定位，更好的改正自己的缺点和不足，发挥优点，做更完美的自己。

展望20xx年，全新的一年，我要立足本职，把做的好的工作继续发扬，做的不好的工作要虚心接受领导同事的批评并加以改正。在过去的工作中和对未来工作的\'憧憬里，心里有几点建议想说：

1、每年冬季都要限电，我不懂水泥的生产工艺，也喊不出节能降耗的倡导，在我们的小家庭里，我跟殷长亮讨论制成电耗的问题，从比较专业的他那里了解到1吨水泥生产出来需要50°左右的电，而从网上看到别的生产厂家需要40°左右就能生产出来了。请教有知识的人的建议是：建议制成车间使用辊压机。电耗低了，对厂里水泥生产成本和厂里家属都是一个好消息。

2、每年水泥销售的黄金季节水泥的制造环节总掉链子，如果没有兄弟单位的鼎力相助，真的不敢想我们要失去多少个工地，多少个客户。销售员在外面很辛苦，当预付款打到公司账号上，可水泥迟迟送不到工地上，亚萍姐姐给我打电话：你知道人家怎么骂我吗？骂的有多难听，我都不敢接人家电话。姐姐在电话那端哭了，听着姐姐的哭诉我却无能为力，我只能倾听，陪她默默流泪。首席员工背

3、打造学习型组织。曾经好一阵子我迷茫了，休息了不知道该做什么？我建议厂里组织大家一起学习，考取证书，把每个部门需要什么人才定向培养，让大家在一个浓郁的学习氛围里充实的过好每一天，每一年。这样，企业员工的工作素质提高了，整个企业文化也随之提高了。

回想11年的工作，找差距、比贡献，工作中还存在着这样或那样的缺点，各种学习还不够好，服务质量还不是很高，思想认识还有待进一步提高。在以后的工作中，我将不断加强学习，提高自己身心修养，努力完善自我，克服困难，力争上游，改正缺点，搞好服务，加强团结，按时上下班，不早退、不迟到，诚心实意接受领导和同事们的批评。工作中要和同事们搞好团结，协调工作，强化安全意识和服务意识，把安全责任落到实处，爱岗敬业，一丝不苟，尽职尽责完成。

销售年终工作总结 篇4

今天是x月三十号了，我已经做了整整两个月的业务，但还没有签过一次单。心里急啊急啊……但有什么办法呢？

不要说我没有努力，我几乎天天在报价。我现在都不敢报价了，送样也送麻木了。尊敬的客户大人，您到底是怎么想的？

阿里虽好，但为何不能带给我财富？我天天在发信息，可是都没有回音。看到里面的求购信息，为什么要有诚信通的人才能报价并联系对方呢？

我没有诚信通，做我这行的又不能天天到外面去跑市场，难道我只能坐在电脑前等客户上门吗？

我手上现在有

四、五家潜在客户，但我对此没点希望，其中两家都是说在考虑中。而且好象都没有说到我们的产品怎么样？

但是其中还是有一个朋友，经常弄些东东让我报价，我都一一照做，可是也是每报一次都无后文。我知道他是好心想帮我，我非常感谢他。

感谢阿里，因为它我们而相识，并成为好朋友。因为它我也经历了许多……

我也反省过，我也思考过……是我的价格高吗？还是我没找准客户呢？我问我的客户，如果我报的价您觉得高的话，请一定要跟我说，但哪有人不嫌价格高的啊？

销售年终工作总结 篇5

回顾20xx年的总体销售情况，摸着自己囊中羞涩，自感惭愧！这不是只有我主观原因，同时客观原因也导致整体销售上不去的一个因素，在此我总结了一些存在的问题。

1、现时药价不断下降、下调，没有多在利润，空间越来越小、客户难以操作。

2、即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医疗保障、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足工课，提高自已的报价水平，来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，必竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

随着中国医药市场的大力整顿治理逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，报价\*\*元，\*\*\*\*报价\*\*元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格（一品两规），所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

省内，我所负责的\*\*地区中标产品的销售情况也不尽人意，真正客户能操作的品种不多，分析主要原因有几点：

1、当地的市场需求决定产品的总体销量。

2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了极积性。

3、公司中标品种不是该客户的销售专长（找不对人）。

4、货物发出去好几天，但没能及时到达医药代理的手里。让客户急不可耐，这种情况应避免。

5、现在代理商年底结帐，顾不上新新货，而且年底不想压库底

6、代理商需求减少，大部分找到适合的产品，已有好的渠道。

7、有需求的代理商不能及时找到，代理商对产品更加慬慎

我觉得在明年，应该有针对性的到当地医药公司进行详细走访，了解客户的需求，制订计划，分品种给某些有销售专长的客户操作，不能像今年一样，配送公司点了一大堆，但真正能做的品种没几个，而且这样也不会导致不同配送商之间争产品的冲突。

1、应避免服务不周到，例如：找到客房只把货发出去了，业务跟踪了，但是产品宣传需要公司给录制一些音像品，这样更有利于宣传。

2、避免发货不及时的问题，通常先打款的拖着，货到付款的就紧着发。

3、价格并不统一，应该有省、市、县的梯度价。

4、税票不及时。

5、哪个区分给了谁就应该让这个经理跟踪，不断了解市场，操作市场。

在销售方面，建议公司考虑在原有的营销基础上再大力度的加大网络营销模式，毕竟现在计算机的普及网络这个销售平台覆盖面越来越大，这是我们电话招商方法所不及的，现在的药商寻找药品经营不再是单独靠以前参加各地的药交会寻找产品了，（就这次成都会上所见到的已没有前几年多，现在的人越来越少），加上经济危机，前景不太景气，而且现在的人渐渐转变了他们的想法，慢慢向网络靠拢，因为网络给他们带来方便，快捷，而且成本低。在网上代理医药的话，只要客户现正寻找某一类型的药品，都能在网上找到。因此锁定好的厂家，好的品牌比较准确。在通过电话的交流，成功率是显而易见的。现在是一个信息时代，网络也成为人们不可忽视的宣传平台，它有着丰富的代理商资料可供查询，对产品的市场开发及销售都有很大的帮助。

销售年终工作总结 篇6

自己从事销售工作以来，在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，现将今年从事销售工作的情况总结如下：

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于xx系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

销售年终工作总结 篇7

我于20xx年xx月份任职于xx公司，在任职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将我的xx-xx年销售内勤工作总结如下：

作为xx公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。

在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料(刚刚开通)、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落，并学会了制定工作计划，有计划、条理地做事。

在签署分期分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效

力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)。 在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏。

因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证，银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在

存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善!(我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。

作为xx\*公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益。

我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：

第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务;

第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数;

第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

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