# 烟草营销部客户经理先进事迹

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-09-10

*烟草营销部客户经理先进事迹说到\*\*，或许没几个人知道是谁，但说到罗总，在\*\*烟草局以及他所服务的南渡镇、糯垌镇一带的卷烟经营户中，却是无人不知，无人不晓。长着平头，一对黑眼圈，说起话来摇头晃脑，笑呵呵的象个弥勒佛，这就是罗总。罗总是1997...*

烟草营销部客户经理先进事迹

说到\*\*，或许没几个人知道是谁，但说到罗总，在\*\*烟草局以及他所服务的南渡镇、糯垌镇一带的卷烟经营户中，却是无人不知，无人不晓。长着平头，一对黑眼圈，说起话来摇头晃脑，笑呵呵的象个弥勒佛，这就是罗总。

罗总是1997年到烟草工作的，当时的下伸网点，还设有卷烟仓库，他既是访销员，又是仓库管理员，既是送货员，又兼职内勤，管理着下伸点的财物和各项费用，因为他办事认真、一丝不苟，象个大管家似的，所以大家都叫他罗总管，这就是罗总名字的由来。

罗总衣着并不讲究，看起来和农民大叔没什么两样，用他的话说是为了拉近和客户之间的距离，他文化水平不高，但凭着那颗执着的心，在营销这个岗位上一干就是十二年，这十二年里，无论负责哪个辖区，他都能独挡一面，把自己的本职工作做好、把客户服务好、把销售任务完成好；无论在哪个下伸所工作，都深受同事和客户的欢迎，在自己平凡的岗位上默默地奉献着，把最宝贵的青春年华献给了烟草事业。

以情感人，做同事的好哥们

罗总这人最大的特点就是爽快，每次所里分解销售任务，他都是一副无所谓的样子，多给他几箱，他也会笑呵呵地说“你说怎样就怎样，没事。”他从不和别人计较得失。去年年底，由于低档烟的进度跟不上，大家都倍感压力，当别人都愁眉苦脸时，他依然笑呵呵的说“没事的，你们能完成多少自己先领着，剩下的我负责。”最后果然把任务完成了。

罗总无论在什么时候，都能把任务完成好，其实并不是他这个人聪明，点子多。真正的原因是，他在平时的工作中，很注重与客户感情方面的沟通，注重与每个客户交心交情。他总是把每一个客户都当成是哥们，很热心地对待每一个客户，尽心地为他们服务，所以每当他在销售中遇到什么困难时，客户都会很支持他，帮他解决困难。

把同事当哥们，把客户当兄弟，这是罗总一贯的作风，所以罗总的人缘特别好。谁有个捉襟见肘、谁有个手头急用，只要有罗总在，大家就放心，因为大家都知道只要跟他说，他都会热心帮忙。一次同事小李的母亲病了急着用钱，罗总二话没说，把钱送到小李的手上。

类似的情况还有很多，有一次一个负责他辖区配送工作的配送员请假了，顶班的员工对客户不熟悉，那天刚好是周末罗总在家休息，当同事请他帮忙时，他二话没说，过来帮带路协助送货。但事后听其他同事说下午二点多钟时，罗总妻子打电话来把他臭骂了一顿。一问才知原来当天罗总妻子上班去了，叫他在家带孩子，他以为妻子中午会回来，所以没说清楚就出去了，没想到正碰上妻子要加班，回来晚了家里的小孩给饿坏了。当大家对他表示歉意时，他也是笑呵呵地说，没事，没事。

以诚待人，做客户的贴心人

一提到罗总这个人，客户总会竖起大拇指。他对待每个客户都充满着真诚和热情，每次走访客户，他都会认真地协助客户查点库存，指导客户做好订购计划。由于他工作认真负责，客户都很信任他，喜欢听他的意见，有时客户生意忙不过来，总是会叫罗总帮着看看缺什么烟，叫他帮拟好订烟计划。

罗总对待客户，总是很热心，把客户的困难当做是自己的困难。有一次安平镇古淡村的一个客户因为外出，配送员去了几次都无法送货上门，当配送员打算把该户的卷烟退回时，罗总极力阻止，说该客户已经没有什么库存了，急等着烟卖，如果退回去将影响客户近期的生意，于是他不仅帮客户垫付了货款，次日还亲自把卷烟给客户送了过去。

罗总就是这样，把客户的事当成自己的事，当客户遇到困难时，他总会主动伸出援助之手。去年春节前夕，大家都抓住这个销售旺季，积极动员客户做好节日卷烟的储备，但三堡街的一个零杂批发户李某只要了10件烟，按正常情况该类型的客户，在春节期间卷烟销量不会少于30件，后来经过了解得知该客户把钱都用在建房上，连进杂货的钱都是向信用社贷款的，罗总了解到零售户的难处后，主动借给客户六万元，解了该客户的燃眉之急，李某感动不已，逢人便说“罗总这人，够朋友。”

有人笑罗总，为什么这么笨，把自己的钱借给客户做生意，罗总依然笑呵呵地说：“客户是我们的衣食父母，他们有困难，不帮一下怎么行？他们生意做大了，我们的销售才能上得去，帮他们其实也是在帮自己。”

以勤补拙，学习的带头人

罗总这人文化水平不高，如果说叫他干活，再苦再累，他不会有半句怨言，要是说到学习，那可真的象是要了他的命似的。尽管如此，他在学习方面，总是排除万难、迎难而上。

20xx年，随着烟草行业经营模式的转变，营销人员实现从访销员到客户经理的转变，这可让罗总感到为难，从没摸过电脑的他，要用电脑写日记，写周记，查数据，写分析，着实让他感到力不从心。面对困难，他并没有退缩，而是迎难而上，他知道自己在学习方面不如别人，对新知识的接受能力比别人差，但他笨鸟先飞，以勤补拙。每天晚上，别人出去玩，他就坐在电脑前，笨手笨脚地练习打字，两只眼睛瞪得象两只大灯笼。别人看他那认真的劲头，笑他说：“罗总，这么认真呀”，他总是摇头晃脑，笑呵呵地说：“不学习不行啊，拉牛上树也得学呀，呵呵……”

付出终有回报，因为自己的勤奋努力，罗总对电脑知识的掌握速度比一些年轻的同志还要快，许多同事都向他请教学习，现在他的打字水平，在专卖所里是数一数二的，他写的拜访日记、总结和周记等经常是大家学习的样板。这次v3系统培训结束后，罗总还给自己定了个学习计划，天天晚上加班加点，在电脑前摸索操作的方法，不懂的就向别人请教，总是怕自己落后跟不上新形势的发展。

罗总深知自己的文化底子薄，很难适应企业发展的需要，20xx年他主动报名参加了函授大专班的学习，今年即将学成毕业，经常会有同事不解地问他都这把年纪了干嘛还让自己这么累，他总是笑呵呵地说：“不学习不行呀，不学习就会落后，就会被淘汰。”

这就是罗总，烟草行业最基层的一个员工，他不会说什么激动人心的豪言壮语，没有什么令人自豪的丰功伟绩，他只是热爱自己的岗位，热爱自己身边的同事和客户，日复一日，年复一年地在本职岗位上默默奉献着，为烟草事业的发展，挥洒自己的青春和热血。（\*\*局 祝玉堂）

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