# 2024年食品销售员工作总结精选 食品销售工作总结范文简短

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-07-20

*总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享...*

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**2024年食品销售员工作总结精选一**

为了保障广大人民群众的食品药品安全，\*乡党委、政府高度重视，落实责任，切实抓好辖区内的食品药品安全监督管理工作。一年以来,在县食品药品监督管理局的正确领导和关心支持下，我乡坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，按照“统一领导、部门分工、社会参与、齐抓共管”的食品安全工作机制，以综合改革为动力，不断创新机制、规范管理，大力开展食品药品安全监督检查工作，使全乡居民用上放心的食品药品，20xx年我乡辖区内没有发生任何食品药品安全事故，工作整体水平全面提升，现将20xx年度食品药品安全工作开展情况总结如下：

一、20xx年工作情况和工作措施

(一)领导重视，部门协作，构建食品药品安全监管工作强大合力

我乡高度重视食品安全工作，乡专门成立了食品药品安全工作领导小组，切实加强食品安全工作的领导。食品药品信息员由各村村主任来担任，建立食品药品安全队伍，从组织上保证工作的开展。年初制定工作实施方案、>工作计划、建立健全食品安全综合协调机制、制定工作制度、食品安全监管责任和责任追究制等并与各村签定目标责任书。我乡经常召开乡安全生产领导小组成员会议，对全乡食品安全工作进行研究分析，摸底调查作出部署，并要求各有关单位按照部门职责，分工合作，各司其职，深入到辖区内进行食品安全大检查，确保我乡食品质量和食品安全保障水平有较大提高，人民群众消费安全感进一步增强。

(二)加强宣传，强化引导，营造食品药品安全宣传的浓厚氛围

我乡通过墙报标语、发传单资料等手段广泛宣传食品安全知识，科学引导正确的消费观，饮食观，提高人民群众自我保护能力。一年来在百里村、庄子村、联合村显著位置共张贴标语60张，挂横幅6条，分发宣传资料600多份，形成了全社会重视食品药品安全的良好氛围，提高了群众的食品药品安全意识。

(三)监管到位，措施得力，扎实开展食品药品安全监督检查工作

一年来，我乡组织人员组成两个工作专班定期不定期对辖区内的商店、学校等重点区域进行深入细致的检查。

1、严厉打击无证生产和制售假冒食品的违法行为。协助相关部门针对粮肉、蔬菜、糕点制品、豆制品、酒饮料、儿童食品和保健食品等10类食品开展重点走访检查。要求各销售点建立质量档案，从严审查企业生产条件，强化日常监督。

2、把好农产品生产安全关。按照《农药管理条例》以及《危险化学品生产经营管理办法》的有关规定，乡涉农的有关部门对辖区内的农药兽药经营点进行整治，一旦发现一些经营点无“鼠药定点经营许可证”经营鼠药，或不设立高毒农药专柜，不悬挂农药安全知识挂图。此外还经常对蔬菜进行检查，杜绝农药残留超标现象。

3、做好动物防治工作，从源头上把好食品安全关。乡党委、政府把加强动物疫病防治工作纳入党委政府的重要议事日程，明确各村的主要负责人作为动物防疫工作第一责任人，对本村动物疫病防治工作负总责。建立疫情报告制度，各驻村干部及村信息员负责本村重大动物疫病的信息收集、汇报，乡食品药品安全领导小组办公室负责分析疫情及发展态势，及时提出防治计划，切实落实各项防治措施。食品药品安全监督办公室重点对自酿酒、儿童食品、保健食品、腌熏制品、罐头、食用油等食品进行“六查六看”。在“元旦”、“春节”、 “五一”、“中秋”、“国庆”期间，为让全乡人民过上一个安定愉快的节日，乡政府切实加强组织领导，结合自身实际，对辖区内食品安全监管工作认真谋划，及早部署，全面检查，牢固树立“以人为本，安全第一，预防为主”的理念，对食品加工点经营点进行彻底清查，有效净化了节日食品市场，对发现的问题及时指出，并采取切实有效的措施，消除各种安全隐患。

4、加强对农村小食店杂货店的整治。我乡要求各村委会干部经常对各村小食店杂货店的粮油面酒乳制品饮料等进行安全检查，从销售渠道上确保群众的饮食健康。

5、加强学校、工地食堂食品安全监管。我乡组织了食品药品安全领导小组成员经常性对\*小学的食堂以及学校周边的杂货店进行安全检查，要求食堂保持整洁卫生，健全卫生管理制度，建立食品购销渠道登记，确保学生健康。大力整治学校周边小食店环境，消除食品安全隐患。

二、20xx年的>工作计划

为确保我乡群众食品药品安全，切实加强我乡食品药品安全监管，彻底消除食品药品安全隐患，在20xx年的工作中，我乡将重点做好以下工作：

1、加强食品药品安全，着力建立食品安全保障的长效机制。

2、加大“元旦”、“春节”、 “五一”、“中秋”、“国庆”等重大节日期间的食品药品安全检查工作，确保广大群众过一个安全祥和的节日。

3、加强宣传，通过广播、横幅、标语、村民大会等方式广泛宣传食品安全知识，科学引导正确的消费观，提高人民群众自我保护能力，形成全社会重视食品安全的良好氛围。

4、加强监管，尤其是加大力度把工作重点放在监管村农产品蔬菜等群众日常必需品上来，加强对学校食堂、超市、农村杂货店、小酒坊等销售点的检查，堵塞漏洞。

5、发动群众，分段监管分片负责，实现食品安全群控群防。

6、积极配合有关部门建立完善食品安全的各项制度，建立健全食品安全应急预案农产品质量安全例行监测制度进销货台账制度餐饮业学校食堂量化分级管理制度食品放心工程综合评价食品安全监管信用档案等一系列制度，为食品安全提供制度保障。

7、加强农村群宴管理，坚持农村群宴申报制度，加强对群宴工作人员的资质审查，对农村群宴进行跟踪监控，并做好资料收集。

**2024年食品销售员工作总结精选二**

大家好。很高兴我今天在这里总结这个会议，一年以来在公司各级领导的带领下我们公司取得了良好的业绩，我在此表示祝贺。对于大家一年的辛劳付出我表示感谢。今天我首先要说的就是一年来我们公司的销售业绩。

一、20xx年的主要工作及取得的成绩

20xx年是我公司发展历史上具有重要意义的一年，在这一年当中，公司治理不断规范，管理改革进一步深化，产业整合效果明显，核心主营业务经营取得持续增长，主要的历史遗留问题得以顺利解决，公司的基本面发生了根本性的转变，为公司的加速发展、做强做大奠定了良好的基础。

公司20xx年度实现营业收入?元，比上年同期增长?%，实现营业利润?万元，比上年同期增长?%，实现净利润?万元，比上年同期增长?%。与上年度相比，公司的整体经营取得了较大的成绩，主要原因在于公司以食品业为主的主营业务经营业绩取得了持续良性的增长，非主营资产的处置取得良好的效果，同时公司采取有效措施防范和在一定程度上化解了财务风险。

20xx年度公司董事会重点做好了如下几方面的工作：

(一)培育新的经济增长点，产业增长形势喜人

产业是公司20xx年乃至今后一段时期内着力发展的一个主营产业，目标是将其培育成公司的主要经营和利润增长点，在我国南方地区是一种大众化的消费食品，存在着巨大的市场容量，仅公司所在的江西市场年消费量就达10亿元以上，未来公司如能充分利用自身的资源、技术、品牌等各方面的优势重新整合这个产业，提高市场的占有率，那么对该产业的投资将会给公司带来丰厚的回报。

(二)深化管理改革，提高经营管理水平

20xx年，公司根据自身的实际和市场竞争的需要，继续深化内部管理，构建完善的管理体系，提高经营管理水平。主要表现在如下几个方面：

1、加强公司总部的管理职能

公司是一个投资控股型的企业，为此20xx年公司强化了总部的管理职能，在资金、生产经营、人力资源等各方面加强了公司的管理，同时要求各部门各员工为下属经营超市做好各方面的服务。通过近一年时间的强化，公司的管理职能得到了充分体现，达成了良好的管理效果，而且为生产经营服务的意识和理念也得到了前所未有的加强。

2、进一步完善经营管理责任制

20xx年公司出台了《目标激励考核办法》，公司签订经营目标责任状，实行责、权、利统一，总经理负责，进一步完善经营管理机制，建立了长期的激励机制，在充分调动各经营团队积极性的同时，有效地防范了为了目前的利益而出现的短期行为，有利于企业的长期发展。

3、建立和完善绩效管理体制

20xx年公司进一步加强员工的绩效管理，加强对各职能部门、各员工的过程管理和监督，强化责任追究，以工作业绩(目标)的最终完成效果确定每个员工的薪酬，强调以业绩论英雄，从而在制度上保证各部门各岗位的职责履行效果。

4、不断推进企业文化建设

良好的企业文化是企业不断取得进步和发展的保障。20xx年公司采取了有效措施积极推进企业文化的建设，构建和谐、健康、向上的企业氛围，为公司的经营工作提供了强有力的保障。

**2024年食品销售员工作总结精选三**

规范食品经营者的经营行为，提升食品安全监管水平。自专项整治行动开展以来，我们所共查处食品类案件1，其中共查处食品无照经营户1，查处劣质奶粉案件，销售冒牌酒，罚没款2.x元，案值1.x元。

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2x次，5车次，检查相关经营户3，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200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25x次，检查41，共查获无照经营户1，依法立案查处1，罚款金额2.x元，发出178份催办通知书，补办执照率达10。

(三)治理“餐桌污染”实行商品质量快速检测工作专项整治

我们立足城关地区作为永春县的经济文化中心，共开展了有关的检查行动，出动3x次，检查有关个体经营户、企业7。对市、县局部署的需重点检查的商品进行严格监控，在城关农贸市场建立商品购销帐，实行信誉卡制度，同时进行检查，严厉查处仿冒知名商品特有的名称、包装、装潢、企业名称的行为，仿冒伪造产地等质量标志的行为，严厉查处利用新产品上市节日促销，巨奖销售，营销策划等对商品进行虚假宣传的误导行为，严厉打击囤积居奇、哄抬物价、欺行霸市，扰乱和破坏粮油市场秩序的行为。如今年1月份，我局对城东街陈某的批发店例行检查的时候，在其仓库发现当事人冒用他人厂名厂址的“五粮液”酒40瓶，我们根据《产品质量法》对其违法行为进行处罚。

(四)粮食市场、陈化粮监管工作

我们按照“属地管辖”原则，按片区责任对辖区内的粮食经营者，粮食仓储进行检查。我们成立了粮食市场监管领导小组，会同粮食、质监、卫生、教委、建委等有关部门加强对粮食购销企业、个体加工作坊购进的粮食进行清查，发现涉嫌劣质大米立即就地封存，及时送相关机构检测。

我们按照“属地管辖”原则，按片区责任对辖区内的粮食经营者，粮食仓储进行检查。我们成立了粮食市场监管领导小组，会同粮食、质监、卫生、教委、建委等有关部门加强对粮食购销企业、个体加工作坊购进的粮食进行清查，发现涉嫌劣质大米立即就地封存，及时送相关机构检测。

(五)开展劣质大米、水果市场的专项整治

我们充分发挥工商联络员在监管网络的作用，密切关注消费者对大米、水果等质量的投诉情况，一旦发现线索立即跟踪核查，依法处理。检查严厉打击打蜡上色或使用有毒有害物质加工以次充好的劣质水果。坚决查处违法使用冒牌水果标贴的行为，加强对水果批发市场的追踪，深挖造假加工窝点。检查水果经营主体资格，坚决取缔无照经营行为。

四、强化服务意识，推行长效监管，确保执法服务双到位。

围绕服务当地经济发展这一大局，立足我所职能，结合辖区实际，积极探讨、制定各种长效监管措施，通过市场监管和行政指导相结合，促进了地方经济健康规范发展。

1、推行企业工商联络员制度，加强与企业的联络沟通。通过分行业、有计划地开展企业工商联络员的培训工作，扩大培训面，提高培训层次，力争今年在6以上的企业建立工商联络员。并以企业工商联络员为载体，把行政指导具体内容和措施贯穿到日常监管执法和服务中，推行各种工商专业指导。2、建立了红盾维权网络，增强监管新力量，延伸监管服务触角。以辖区内已设立的洋上村红盾维权站、工业园区红盾维权站和新发超市、国泰商场、远大电器红盾维权站为基础，进一步完善维权站规范的日常监管制度和工作机制，拓展工作范围和职责，充分发挥其在服务企业、消费者、市场监督等方面的作用。同时加强对联络员的法律法规知识、工商业务知识及有关商品质量知识培训，积极培育“红盾维权站联络员”，拓展工商行政管理职能，扩大监管面和服务面。

3、积极开拓思路，探索服务企业新途径。以依托开发区建设管委会设立的县“探花山-榜德”开发区红盾维权站为阵地对企业的工商注册登记，商标使用注册、广告行为等进行指导，向企业提供各种注册、变更登记及年检表格。同时，探索由开发区建设管委会对新开业及变更、年检的企业进行地址勘察：工业园区企业在开业、变更登记及年检时，先由工业园区管委会指定二个以上的维权站成员进行现场地址勘察，勘察结果加盖工业园区管委会公章后，作为企业经营地址情况的有效证明文件，进一步方便园区内企业。

4、开展共建规范市场活动。进一步完善共建规范市场的各项规章制度，明确市场开办者、经营者、监管者等各自的职责和关系。指导、督促市场开办者履行商品安全第一责任人的职责，进一步完善商品质量管理制度和监控流程。并以点及面，引导经营者文明经商、诚信经营。

**2024年食品销售员工作总结精选四**

销售回顾：公司产品的结构多层次， 系列组合，依托自身商誉优势， 在产品定位与市场策略上，近亲繁殖、扩张道路。从4个品牌，8类产品，由\*年11月初在流通领域中常见的辣根王，果汁，寿司酱油，鸡汁，直至后期逐步登陆市场的寿司醋，辣椒油、芥末油等，均在消费界取得部分认可。产品销售过程是通过引导最终消费者，从而带动产品流通的策略，我们同时为销售商和消费者提供优质产品，至上的服务，直接有效的供求资源和网络信息，整个工作是在消费以及流通两个领域同步开展，使销售队伍——销售商——消费者之间进行整合。

经营分析：

1、经销商的定位，南京现有的两个经销商：A(李军)与B(黄丽春)，A现有的销售网络集中在市内酒店宾馆，主营高档干货，餐料配送业务。B的客户群面向流通市场，同时也兼营终端业务，A和B的销售网络存在一定的互补性，同时也缺乏一定的成长性，他们因其客观因素限制，业务拓展能力不强，短期未能在原有的网络基础上进行业务延伸。

2、产品消化周期差异化，产品消化周期完全取决于消费者的使用量，这与各地区的饮食文化密切相关。公司的芥辣、寿司醋，芥末油消化周期较慢，同比之下，鸡汁、果汁、正处于市场成熟增长阶段，我们在为公司带来增量产品的选择上， 需要准确定位。

业绩来源：销售商理念是考虑自利行为和风险因素，我们的终端销售队伍在消费界的推广效果， 打消了销售商对风险因素的顾虑，从而选择了我们产品作为利润微薄的名牌产品的替代品，鸡汁产品在争夺劲霸的产品份额，果汁替代新的品牌，芥辣则抢占爱思必局部市场，而寿司酱油和醋更多的倾向于引导销售。此外， 公司产品在消费界的客户根据不同层次性质区分为：大型餐饮公司或星级宾馆，中档酒楼，专业粤菜馆，咖啡馆等，产品分类全年销售比例如下：

存在问题：

1.经销商违规(冲货、窜货)

南京地区前任经销商与公司战略方向和销售策略的意见上产生分岐，公司因故终止该经销商的产品经销权。然而该经销商竟以此为耻，并拉开了导火索，与南京办销售队伍为敌，浓浓得火药味将鸡汁、芥辣产品价格一降再降。甚至，不惜重金，余近求远，从别的区域采调公司产品低价冲击南京市场，使我们销售队伍在客户眼前的信誉和产品推广带来恶劣的影响。

2.空白市场尚未开发

前期工作重心在南京，时间原因，未能及时将江苏中部、北部及安徽部分市场开拓，这些区域市场的工业产业密集度低，在消费水平和餐饮业的发展也较逊色， 相对产品品牌竞争的程度上也明显的低，从战略的角度上，这些区域宜早开发，作为待机市场， 先入为主。

**2024年食品销售员工作总结精选五**

南京办事处在全体人员的努力下，区域业务开展工作基本顺利，全年回款额25.7万元，基中第四季度完成回款额14.5万元，占全年的56.4%，成功开发了分销商31家，终端酒店53家，回款情况如下：

1—3月　 4—6月　7—9月　 10—12月

58304元　35120元 19000元　144961元

销售回顾：公司产品的结构多层次, 系列组合，依托自身商誉优势,在产品定位与市场策略上，近亲繁殖、扩张道路。从4个品牌，8类产品，由年11月初在流通领域中常见的辣根王，果汁，寿司酱油，鸡汁，直至后期逐步登陆市场的寿司醋，辣椒油、芥末油等，均在消费界取得部分认可。产品销售过程是通过引导最终消费者，从而带动产品流通的策略，我们同时为销售商和消费者提供优质产品，至上的服务，直接有效的供求资源和网络信息，整个工作是在消费以及流通两个领域同步开展，使销售队伍——销售商——消费者之间进行整合。

经营分析：

1、经销商的定位，南京现有的两个经销商：A(李军)与B(黄丽春)，A现有的销售网络集中在市内酒店宾馆，主营高档干货，餐料配送业务。B的客户群面向流通市场，同时也兼营终端业务，A和B的销售网络存在一定的互补性，同时也缺乏一定的成长性，他们因其客观因素限制，业务拓展能力不强，短期未能在原有的网络基础上进行业务延伸。

2、产品消化周期差异化，产品消化周期完全取决于消费者的使用量，这与各地区的饮食文化密切相关。公司的芥辣、寿司醋，芥末油消化周期较慢，同比之下，鸡汁、果汁、正处于市场成熟增长阶段，我们在为公司带来增量产品的选择上,需要准确定位。

业绩来源：销售商理念是考虑自利行为和风险因素，我们的终端销售队伍在消费界的推广效果,打消了销售商对风险因素的顾虑，从而选择了我们产品作为利润微薄的名牌产品的替代品，鸡汁产品在争夺劲霸的产品份额，果汁替代新的品牌，芥辣则抢占爱思必局部市场，而寿司酱油和醋更多的倾向于引导销售。此外,公司产品在消费界的客户根据不同层次性质区分为：大型餐饮公司或星级宾馆，中档酒楼，专业粤菜馆，咖啡馆等，产品分类全年销售比例如下：

存在问题：

1.经销商违规(冲货、窜货)

南京地区前任经销商与公司战略方向和销售策略的意见上产生分岐，公司因故终止该经销商的产品经销权。然而该经销商竟以此为耻，并拉开了导火索，与南京办销售队伍为敌，浓浓得火药味将鸡汁、芥辣产品价格一降再降。甚至，不惜重金，余近求远，从别的区域采调公司产品低价冲击南京市场，使我们销售队伍在客户眼前的信誉和产品推广带来恶劣的影响。

2.空白市场尚未开发

前期工作重心在南京，时间原因，未能及时将江苏中部、北部及安徽部分市场开拓，这些区域市场的工业产业密集度低，在消费水平和餐饮业的发展也较逊色,相对产品品牌竞争的程度上也明显的低，从战略的角度上，这些区域宜早开发，作为待机市场, 先入为主。

**2024年食品销售员工作总结精选六**

实习地点：北京汇源饮料食品有限公司――咸阳汇源分工厂销售部

实习日期：

指导老师：刘振华

实习内容：咸阳市乾县市场业务员

工作职责

1、完成上级下达的销售回款与工作目标

2、在所辖的县级市场完成乡镇市场的分销与县级市场的铺货陈列等工作;

3、按计划及要求拜访客户，并填报经销商拜访跟踪表与终端拜访表;

4、按要求建立客户档案，并保持良好的客情关系;

5、收集市场动态与竞品信息，及时上报上级领导;

6、进行市场调查，发现有市场潜力的地区和客户;

7、按规定与要求张贴公司推出的各种宣传品;

8、完成上级领导交给的其他工作任务

公司

北京汇源饮料食品集团有限公司于1992年成立，是主营果蔬饮料的大型现代化集团公司。公司成立以来，在全国各地创建了20多个分公司，链结了60多个优质优势果蔬茶奶等原料基地，建立了基本遍布全国的营销服务网络，构建了一个庞大的农业产业化经营体系。

汇源集团引进了100多套世界先进的果蔬加工、饮料灌装等设备，拥有pet、利乐、康美无菌冷灌装生产线60多条，其中有14条世界最先进的pet无菌冷灌装生产线。水果原浆加工的冷破碎、浓缩果汁加工的超微过滤、饮料生产的无菌冷灌装等项技术，处于世界地位。健全和实施了iso9001、haccp体系，通过了两个体系认证和安全饮品认证。汇源商标为中国驰名商标，汇源果汁为中国饮料市场产品质量用户满意第一品牌，汇源果汁饮料为中国产品，汇源无菌冷灌装饮料荣获绿色产品奖，汇源果汁及果汁饮料、蔬菜汁及蔬菜汁饮料荣获产品质量国家免检资格。

北京汇源食品饮料集团共有31家生产工厂，而咸阳汇源就是主管西北五省的生产工厂，是北京汇源饮料食品集团有限公司的全资子公司，注册资金8000万元。引进了世界最先进的pet无菌冷灌装生产线，主要灌装橙、桃、苹果、草莓、葡萄、菠萝等果汁饮料。pet无菌冷灌装生产线实行高温瞬时灭菌和无菌环境灌装，实施haccp管理控制体系，可限度地保留产品的营养成分和口味，可保证产品质量零缺陷。

汇源的发展历程

汇源果汁集团靠贸易起家，其第一桶金来自浓缩苹果汁。当时(1992年前后)一吨浓缩苹果汁的出口价格为1800——美圆，而成本只有200美圆，仅靠浓缩汁一项，汇源(确切说是朱新礼总裁)就完成了企业的原始资本积累。而后来由于跟进的企业过多，浓缩苹果汁的大规模降价，很多企业都纷纷落马，折戟沉沙。这时(1994年)汇源已经从原料加工过度到健康果汁的生产销售。朱新礼总裁以良好的信誉保证和人格魅力得到世界知名企业的信任(包括德国康美公司、瑞典利乐公司)，以贸易补偿的形式引进国际高水平流水线，开始在北京及周边地区销售“汇源”品牌的果汁产品。直到96年主要采用经销商和员工叫卖的粗放型经营模式，没有专职的销售部门。

汇源果汁的发展正赶上国家对民营企业的大力扶持阶段，加上人们对物质生活的更高要求，职业人士白领的大量出现，健康饮料市场的迅速膨胀等原因，因此汇源果汁在几乎没有竞争对手的前提下走的艰辛而甜蜜。于是汇源集团1996年开始开始组建销售公司，并且还是以贸易补偿的形式引进世界上的流水线，扩大生产，在北京、河南、山东、山西、江西、四川、陕西等省市建立工厂，截止现在，已经拥有30家工厂，200多个销售分支机构，累积销售收入70多亿元，是当之无愧的果汁王国。

实习心得

就我而言，实习也算是我今后人生旅程的一部分，比如城乡结合部一样，一边在农村的边缘看见了城市的一点繁荣而在城市的边缘又看见了农村些许破落般，都没有深入的去研究明白，这就是找家单位实习，而后人生的经历就是深入农村和城市，发现城乡结合部给人的不过是一些表象，城市有城市的龌龊，农村却也有农村的山清水秀。

**2024年食品销售员工作总结精选七**

大家好!时光飞逝，一眨眼20\_\_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\_\_客户经理\_\_x，负责客户\_\_食品，走过20\_\_年，市场风云变幻，受金融危机影响，\_\_我公司销售重点乡镇，车墩和新桥镇受到严重的挑战，大型工业区富士康搬于成都，达丰搬于重庆，日腾电子和龙工厂人员搬走3分之2，由于外来人口流失，曾经公司的形象街之一新桥庙三路生意萧条，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\_\_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\_\_有2个经销商，全年销售\_\_\_\_万，经过公司调整关掉1个经销商，安排我负责\_\_言凡食品协助做好整个\_\_，在公司领导的正确方针指导下截止11月已经完成\_\_\_\_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\_\_分为4个区域，九亭，泗泾为一个分销负责，叶榭浦南3镇，车墩南为一个分销负责，\_\_老城区，大港，塔汇，小昆山，新城区，佘山为一个分销负责，车墩北和新桥，洞泾由经销商直接负责。以前整个\_\_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，\_\_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，浦南三镇终端一塌糊涂，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，我给老城区分销梦程分销配置3名业代，任务\_\_x万，截止现在完成\_\_x万同比增长50万，叶榭配琪分销配置2名业代，任务\_\_x万，完成\_\_x万同比增长30万，食品城分销配置2名业代，\_\_x万任务，完成\_\_x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\_\_x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20\_\_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\_\_市场有老城区庙前街和车墩北达丰后街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\_\_元，分销发给二批\_\_元，二批发到终端\_\_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\_\_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\_\_市场上升到更高一个层次，争取明年\_\_突破\_\_\_\_万。

**2024年食品销售员工作总结精选八**

记得上学时，我曾这样在日记中写道：“越是艰苦的地方越能锻炼人的意志，越能使人感到充实。”话是这么说的，可来到全福元工作之后，工作的艰苦与生活的单调却是我始料不及的。每天基本上是一种姿势保持十多个小时，面对的是数不清的顾客，其中的辛苦是不言而喻的。每结束一天的工作，倒在床上不想动了，还真觉得累。面对这一切，我也曾动摇过，难道我的青春就要在这人来人往的超市里忙忙碌碌地过下去么?难道我的人生就不应该和别的女孩子一样有那么多空闲的时间么?每当一天的工作一天下来，浑身的骨头像散了架，躺在床上连饭都不想吃，这时，善良、纯朴的大姐们为我买饭买菜，并笑着逗我起来吃饭，望着她们一个个疲惫的身躯和一张张和睦可亲的脸庞，我心里非常感动。是的，商场里的工作虽然是单调的，但我们的生活却是五彩斑斓的;我们面前的顾客虽然多数都不认识，但人与人之间的真挚情感却是真实存在的。

于是我重新振作起来，坚持顾客就是上帝的宗旨，天天认真工作，以累为荣，以苦为乐，这一切使我的思想得到了升华，从此我意识到，工作的单调和艰苦不再是一种负担，而是我们生活的必需。在营业员这平凡的岗位上，平凡的你、我、他也一样能创出一片精彩的天空。人就应该这样，无论工作多么平凡，肩上的担子多重，脚步多沉，都要一步一个脚印地走下去，直到永远。人的一生不可能永远都是平坦大道，伴随我们的还有困难和挫折。流水因为受阻才形成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多采。遇到困难我们就要这样，跌倒了再爬起来，用失败来记载自己走过的路程，这才是真正的英雄。

后来我渐渐地认识到：我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。于是我天天给自己加油鼓劲：不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈;不管顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的脸孔。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，它也会对着你笑，当我看到顾客们对我的微笑时，当我的工作业绩得到领导的肯定时，我感到一种从未有过的喜悦和自豪：我是在用这种方式向社会奉献爱。爱，是我们共同的语言!

面对新的机遇和挑战，我要树立更高的目标--\"\"做行业中最好的营业员\"\"!最好的营业员就是拥有高尚品德、极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素养和领先职业技能的业务精英!这就要求我们坚持承诺是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。我们知道一花独放不是春，百花齐放春满园。我们都是全福元优秀的营业员，让我们以更先进的营销理念、更专业的营销技能、更完善的服务不断增强竞争力，只有这样，全福元才能在强手如林的市场上稳定、健康、持久的发展壮大，为社会、为员工创造财富和价值

**2024年食品销售员工作总结精选九**

一年来，我们食品工业战线的广大职工，在市委和市政府的正确领导下，认真贯彻执行了调整国民经济的“八字”方针和解放思想、放宽政策、搞活经济、扬长避短、发挥优势、保护竟争、促进联合的要求，紧紧围绕搞好搞活市场这个中心问题，做了大量的工作，取得了比较满意的经济成果。

一、各项指标完成情况

今年，我们食品工业的各项经济技术指标都完成得很好，比去年都有不同程度的增长和提高。

1工业总产值;计划为x亿x千x百万元，完成千x百x十万元，提前二十一天超额完成了汁划。比去年增长了百分之十五点九。

2.产品的产量;在二十个主要产品中，有十甲个产品在十一月未就已完成了全年的产量计划。其他品种到年末也都超额完成了计划。其中超额百分之十以上的xx个产品、超额百分之五以上的有x个产品，其他产品都在超额百分之三以上。3.产品质量：今年比去年都有不同程度的提高。酱油、醋、各种酱达到了部顽标准。许多产品恢复到了历史上的最好水平。肉联厂的红肠被评为全国优质产品，获得了银质奖章;正阳楼的松仁小肚、酿造七厂的酱油、酿造一厂的味素、糕点一厂的乳白面包、糖果一厂的脆香搪等七个产品被评为省的优质产品;有三十三个品种被评为省食品工业系统的优质产品。

4.品种花样：今年以来，共试制成功并已投放市场的“四新”产品(新产品、新品种、新造型、新装磺)达一百多种，丰满了柜台，活跃了市场，满足了人民生活的需要。

5.劳动效率：今年比去年也有较大的提高.每个职工平均实现产值一万二千二百元，比去年增长百分之二十八;创利一千四百七十五元，比去年增加一倍多。

6.各种消耗：今年各产品的消耗普遍下降。味素使用淀粉，去年每吨产品耗用三点六吨，今年降到三点一九吨;酱油的出品率，去年每斤混合料出二斤七两左右，今年达到二斤九两;醋的出品率，今年比去年提高百分之二十多。

7.资金占用：今年比去年减少百分之十一点三。

8.企业利润：全公司实现净利润一千三百二十万元，比去年翻了一番。

二、抓了几项主要工作

今年，我们对几项主要工作由于采取了一些改革措施，抓得细，抓得实，所以比较主动。

1.狠抓了产品销售，变以产定销为以销定产，变卖方市场为买方市场，促进了生产发展。工业企业在生产和销售两个问题上，究竟应该注重抓产品生产还是抓产品销售，这既是一个实际问题，也是一个理论问题。过去由于批判了“流通决定论”，强调按计划生产，使工厂的注意力集中在生产上，忽视了销售，把市场搞得很死，工厂生产也受到了很大影响。今年以来，我们通过总结经验教训，改变了方法，重视了抓产品销售，采取了五条措施：一是改变供货渠道，把原来工厂包地区的供货办法，改为工厂和商店自行挂勾的供货方式，既搞活了市场，又促进了生产。·一二是增加了推销人员，仅糕点糖果两个行业就增加了二十多名推销员，他们带样品深入各商店和省内外大力推销产品。现在，他们生产的糖果已销到全国十五个省，二十多个大中城市，北京、天津、甚至西藏高原都卖他们的糖果，全年销往外地一百多万斤，这是历史上从末有过的。三是经常召开产销联席会，广泛征求意见，改进生产，增加品种，提高质量，扩大销量。四是成立产品试销部，据统计，全市有百分之八十以上的工厂已经建立起来，对掌握市场动态，搞好产销，都起到了一定的作用‘五是贯彻了薄利多销的原则，增强了竞争能力。今年，对味精进行了两次调低售价，调减百分之三十，相应的扩大了销量百分之五十以上。糖果平均调低销价百分之十五，使水果糖的价格低于上海、天津、北京、沈阳等市，这就为我们外销创造了良好的条件。以上五方面的工作，说明工业企业贯彻以销定产，以销促产的方针是完全正确的。特别是在国民经济实行计划经济和市场调节相结合的方针，扩大竟争的情况下，重视和加强产品销售工作更有其现实意义。

2.贯彻了“挖潜、革新、改造”的方针，千方百计扩大短线产品的生产能力，适应了市场的需要。我们食品工业经过多年的建设.生产有了很大的发展。但是，随着人民生活的不断提高，还有十几个产品，如面包、肉制品、饮料等的产量还远远满足不了市场的需要。为了尽快缩短产销差距，今年以来，我们把工作的重点一直放在挖、革、改上，充分发挥了现有企业的作用.为市场提供更多的食品。在这方面，我们主要抓了七件事：(略)从以上“挖、革、改”的整个工作来看，今年我们的工作方向是对头的，坚持了以挖掘现有企业潜力为主，争取国家投资为辅的原则，扩大生产能力，应该成为今后发展食品工业的指导，思想。

3.积极开展了创“四新”、“一提高”的活动，大大增强了我们食品工业产品的竟争能力。今年以来，由于进一步贯彻了调整国民经济的“八字”方针，解放了思想，放宽了政策，竟争形势越来越发展，市场经济越来越活跃”?…因此，从年初起，我们在企业中全面开展了创“四新”、“一提高”活动。在这方面主要抓了四项工作：(略)从以上情况来看，想要使我们的产品在

市场上站得住脚，使我们的企业在不断扩大竞争的形势下，能够生存下去，就必须不断提高产品质量，增加品种花样，经常更新换代，这是一年来，我们体会极其深刻的一条重要经验.

4.充分发挥了我们的技术和原材料优势，努力扩大生产。(略)由此可见，想要搞好生产，经营的方式方法要活，要发扬自己的长处，扬长避短，来安排生产、组织生产，才能争得主动左又。

5.根据生产发展的需要，改革了基层管理体制，适当调整了领导班子。(略)

三、存在的主要问题

一年来，我们食品工业取得的成绩是很大的，经验也是比较丰富的，按“一分为二”的观点来看，也还存在一些问题，主要表现在：1.有些产品仍然产不足销，差距较大。〔举例略) 2.某些产品的质量不稳定，忽高忽低。(举例略)

3.品种花样还不多，产品包装装满更新慢。(举例略)

4企业管理水平还比较落后，缺乏一套科学的管理办法，适应不了四个现代化的需要。

问题在下面，根子在上头。存在以上这些问题的主要原因在于我们公司领导，思想落后于形势，识事迟，行动慢，指挥不力而造成的。在新的一年里，我们一定要发奋图强，进一步发扬优点，尽快克服缺点，加强领导，不懈地进行工作，千方百计把我们的生产搞上去，把经营管理切实抓起来，创造优良成绩，为党、为国家、为人民多作贡献。

**2024年食品销售员工作总结精选十**

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

一：关于对公司产品和销售方面的认识

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。

二：产品渠道拓展后的总结

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”。

三：对公司企业文化的认识

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。

四：自身在工作上的优点及不足

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。在德维康上班半年没有迟到，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。

培养经常总结的习惯，每天总结，没周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及效绩，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

五：一些建议

1.因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。

2.各部门的沟通，领导层与员工的沟通更多一些，这样才能更多的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

六：未来努力的方向

应聘的是片区销售经理一职，接下来的工作中：

1.会努力于自身素质的提高，专业知识的完善，营销类管理类知识的学习等等，有了熟悉的专业知识，才能说服客服，学习更多的营销管理类知识，才能更详细的了解企业的运作，企业的目标，效绩管理，社会责任，首要职能等等，同时积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及领导能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

2.大量的有针对的实地产品销售拓展，暂时放弃一些可行性不大的渠道比如药店，重点拓展可行的渠道比如礼品公司，采用行之可效的方法，提高销售。

3.提高工作执行力，贯彻执行上级安排的工作，注重实干。

4.建立数据库营销，获得更多的优质客户资源，注重产品售前，售中，售后的服务，提高服务质量。

5.更深入的了解公司的企业文化，团结协作，提高工作效率和效绩，创建优秀的区域销售团队。

6.更深入的了解产品的市场情况，只有掌握了更为确切及时的信息，才会把握市场，提高销售。

**2024年食品销售员工作总结精选十一**

一年的紧张工作临近尾声，我本着以下的原则认真的完成了工作。总结了经验与不足，并且对明年的工作作了预先的计划，与个人的一些想法。

在工作中我主动热情接待客户，对客户的外表、言行举止，根据自己的判断力，在心中作出“市场定位”，分析客户来此的目的然后“对症下药”的向客户推荐，主动请求客户留下电话，增强供需双方的了解，促进销售。

认真为新老客户服务，提高客户对公司的认识和信任度。

同有意向的客户保持联系，创造成交机会，说服客户下定。如客户对此产品没有兴趣，可推荐公司的其它产品，避免客源的浪费。

热爱本职工作，服从公司的工作安排，尽可能的多了解公司产品情况，争取做公司销售主力军。

在销售工作中，尽量配合其它销售人员，搞好团结协作关系，共同完成每月销售工作。

在做好自己本职工作的基础上，给予新员工业务上的帮助，共同提高专业素质和经验。

今年我们的销售量很好，我们采取的分地区走访取得了很大的收益。很多老客户，让公司的销售额达到一个稳定的高度。通过外走访销售又增加了许多新的客户，又增加了销售量。

我们的目标是让业绩大到一个高峰。渠道是每个公司都想做好的一条重要通道。渠道是有二批、三批、零售超市构成的，所以，我们要做好渠道，首先把他们每层关系搞好，让他们有一个良好的发展趋势。二批作为我们公司重要一个销售环节，在销售过程中起到一个承上启下的作用。那么，我们如何来考核二批呢?

第一、我们给他定一个匡，给他下年任务，再分解到每季每月每天，再细分到每个产品上;第二、终端的辐射能力。因为最终的产品消化还是在终端，所以二批控制了终端越多，销量上升的越多越快。第三、二批的运输能力。这一点特别是在旺季的时候，一定要保证零售终端叫货24小时内到货，否则不但丧失最良好的销售，也有可能导致店老板在下次叫的货。第四、二批的仓储能力及资金。这一点对二批更是一个重要环节。现在二批进货都是大批量发货的，如没有足够大的仓库，就很容易发生断货现象，从而出现产品脱销，阻碍市场销量。

资金就如汽车油一样，一辆再好的车，没有油也如废铁一块。所以资金与仓库两者相辅相承，有一样达不到要求，所有工作都很难开展。如以上几点二批考核通过的话，我们应该下一步是，好好利用二批这些资源为我们做市场。这个时候我们必须控制他。二批作为商人，商人的原则是追求最大利益空间化。我们可以通过一些奖励方法来激励他们，比如我们现在在做的有：每个区域二批设一销售人员来协助二批做市场;其次我公司产品销售量、每件货的利润都是相当可观的。这也是别的厂家难以做到的。在以后的销售中，我们还要设定二批商特殊奖，给与另外的奖励。

明年的任务虽然很重，但我有信心完成，我是从这几点去做的：1，把整个区域里所有的大小零售店全部网进销售网中。2、开发区域内所有店。3、大客户、二批商建立一个专门的管理，就像VIP一样，让他们感觉到我们至上的服务，而使他们有力的为我们卖产品。想完成全年销售任务，第一站很关键，所以在第一季度中，除正常产品销售外，小包装米是一个很高的增长点。二、在居民区内大超市摆放大堆头，把公司系列产品全放上，让消费者一进门就看到我公司大米堆积如山，从气势上压倒其他公司。三、针对小店，可以以套餐形式一次性压到位。店老板的资金仓库是有限的，如我们能在竞品活动之前，把我公司小包装米压到终端，这样店老板想进别的货也没有资金及仓库。消费者来购买，店老板就会极力推荐我公司产品。所以我们要以最快最短的时间，把店老板的有限资源抢占，让竞争对手无从下手。

**2024年食品销售员工作总结精选十二**

为了保障广大人民群众的食品药品安全，乡党委、政府高度重视，落实责任，切实抓好辖区内的食品药品安全监督管理工作。一年以来,在县食品药品监督管理局的正确领导和关心支持下，我乡坚持以理论和“\_\_”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，按照“统一领导、部门分工、社会参与、齐抓共管”的食品安全工作机制，以综合改革为动力，不断创新机制、规范管理，大力开展食品药品安全监督检查工作，使全乡居民用上放心的食品药品，20\_\_年我乡辖区内没有发生任何食品药品安全事故，工作整体水平全面提升，现将20\_\_年度食品药品安全工作开展情况总结如下：

一、20\_\_年工作情况和工作措施

(一)领导重视，部门协作，构建食品药品安全监管工作强大合力

我乡高度重视食品安全工作，乡专门成立了食品药品安全工作领导小组，切实加强食品安全工作的领导。食品药品信息员由各村村主任来担任，建立食品药品安全队伍，从组织上保证工作的开展。年初制定工作实施方案、>工作计划、建立健全食品安全综合协调机制、制定工作制度、食品安全监管责任和责任追究制等并与各村签定目标责任书。我乡经常召开乡安全生产领导小组成员会议，对全乡食品安全工作进行研究分析，摸底调查作出部署，并要求各有关单位按照部门职责，分工合作，各司其职，深入到辖区内进行食品安全大检查，确保我乡食品质量和食品安全保障水平有较大提高，人民群众消费安全感进一步增强。

(二)加强宣传，强化引导，营造食品药品安全宣传的浓厚氛围

我乡通过墙报标语、发传单资料等手段广泛宣传食品安全知识，科学引导正确的消费观，饮食观，提高人民群众自我保护能力。一年来在百里村、庄子村、联合村显著位置共张贴标语60张，挂横幅6条，分发宣传资料600多份，形成了全社会重视食品药品安全的良好氛围，提高了群众的食品药品安全意识。

(三)监管到位，措施得力，扎实开展食品药品安全监督检查工作

一年来，我乡组织人员组成两个工作专班定期不定期对辖区内的商店、学校等重点区域进行深入细致的检查。

1、严厉打击无证生产和制售假冒食品的违法行为。协助相关部门针对粮肉、蔬菜、糕点制品、豆制品、酒饮料、儿童食品和保健食品等10类食品开展重点走访检查。要求各销售点建立质量档案，从严审查企业生产条件，强化日常监督。

2、把好农产品生产安全关。按照《农药管理条例》以及《危险化学品生产经营管理办法》的有关规定，乡涉农的有关部门对辖区内的农药兽药经营点进行整治，一旦发现一些经营点无“鼠药定点经营许可证”经营鼠药，或不设立高毒农药专柜，不悬挂农药安全知识挂图。此外还经常对蔬菜进行检查，杜绝农药残留超标现象。

3、做好动物防治工作，从源头上把好食品安全关。乡党委、政府把加强动物疫病防治工作纳入党委政府的重要议事日程，明确各村的主要负责人作为动物防疫工作第一责任人，对本村动物疫病防治工作负总责。建立疫情报告制度，各驻村干部及村信息员负责本村重大动物疫病的信息收集、汇报，乡食品药品安全领导小组办公室负责分析疫情及发展态势，及时提出防治计划，切实落实各项防治措施。食品药品安全监督办公室重点对自酿酒、儿童食品、保健食品、腌熏制品、罐头、食用油等食品进行“六查六看”。在“元旦”、“春节”、“五一”、“中秋”、“国庆”期间，为让全乡人民过上一个安定愉快的节日，乡政府切实加强组织领导，结合自身实际，对辖区内食品安全监管工作认真谋划，及早部署，全面检查，牢固树立“以人为本，安全第一，预防为主”的理念，对食品加工点经营点进行彻底清查，有效净化了节日食品市场，对发现的问题及时指出，并采取切实有效的措施，消除各种安全隐患。

4、加强对农村小食店杂货店的整治。我乡要求各村委会干部经常对各村小食店杂货店的粮油面酒乳制品饮料等进行安全检查，从销售渠道上确保群众的饮食健康。

5、加强学校、工地食堂食品安全监管。我乡组织了食品药品安全领导小组成员经常性对小学的食堂以及学校周边的杂货店进行安全检查，要求食堂保持整洁卫生，健全卫生管理制度，建立食品购销渠道登记，确保学生健康。大力整治学校周边小食店环境，消除食品安全隐患。

二、20\_\_年的>工作计划

为确保我乡群众食品药品安全，切实加强我乡食品药品安全监管，彻底消除食品药品安全隐患，在20\_\_年的工作中，我乡将重点做好以下工作：

1、加强食品药品安全，着力建立食品安全保障的长效机制。

2、加大“元旦”、“春节”、 “五一”、“中秋”、“国庆”等重大节日期间的食品药品安全检查工作，确保广大群众过一个安全祥和的节日。

3、加强宣传，通过广播、横幅、标语、村民大会等方式广泛宣传食品安全知识，科学引导正确的消费观，提高人民群众自我保护能力，形成全社会重视食品安全的良好氛围。

4、加强监管，尤其是加大力度把工作重点放在监管村农产品蔬菜等群众日常必需品上来，加强对学校食堂、超市、农村杂货店、小酒坊等销售点的检查，堵塞漏洞。

5、发动群众，分段监管分片负责，实现食品安全群控群防。

6、积极配合有关部门建立完善食品安全的各项制度，建立健全食品安全应急预案农产品质量安全例行监测制度进销货台账制度餐饮业学校食堂量化分级管理制度食品放心工程综合评价食品安全监管信用档案等一系列制度，为食品安全提供制度保障。

7、加强农村群宴管理，坚持农村群宴申报制度，加强对群宴工作人员的资质审查，对农村群宴进行跟踪监控，并做好资料收集。

**2024年食品销售员工作总结精选十三**

x年很快就过去了，回顾20xx，想总结的很多。俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。

x年在公司领导下，坚持预防为主、防治结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，增强员工的安全意识和自我防护能力;通过齐抓共管，营造员工关心和支持安全工作的局面，从而切实保障员工安全和财产不受损失，维护厂区正常的生产秩序。

一、领导重视措施有力

为进一步做好安全教育工作，切实加强对安全教育工作的领导，把安全工作列入重要议事日程，公司总经理直接抓，分管部门具体抓，办公室、保卫科具体分工负责组织实施。

二、制度保证措施到位

1、建立安全保卫工作领导责任制和责任追究制。将安全保卫工作列入各有关处室的目标考核内容，并进行严格考核，严格执行责任追究制度，对造成重大安全事故的，要严肃追究有关领导及直接责任人的责任。

2、签订责任书。公司与科室和车间主任层层签订责任书，明确各自的职责。明确了应做的工作和应负的责任。将安全教育工作作为对员工考核的重要内容，实行一票否决制度。贯彻“谁主管，谁负责”的原则，做到职责明确，责任到人。

3、不断完善安全保卫工作规章制度。建立安全保卫工作的各项规章制度，并根据安全保卫工作形势的发展，不断完善充实。建立健全定期检查和日常防范相结合的安全管理制度，以及员工管理、门卫值班、巡逻值班、防火防灾、食品卫生管理、防火安全管理、健康体检等规章制度.严禁组织员工从事不符合国家有关规定的危险性工作.对涉及厂区安全保卫的各项工作，都要做到有章可循，违章必究，不留盲点，不出漏洞。

4、建立安全意外事故处置预案制度。建立事故处置领导小组，制定了意外事故处置预案制度。

三、齐抓共管群防群治

安全教育工作是一项社会性的系统工程，需要社会、公司、家庭的密切配合。我们积极与市公安、卫生、综合治理等部门通力合作，做好公司安全保卫工作，学校组织开展一系列道德、法制教育活动，取得了良好的教育效果。

四、加强教育，促进自护

要确保安全，根本在于提高安全意识、自我防范和自护自救能力，抓好安全教育，是公司安全工作的基矗我们以安全教育周为重点，经常性地对员工开展安全教育，特别是抓好交通、大型活动等的安全教育。

认真做好安全教育周工作。安全教育周以厂区安全为主题，在安全教育周期间，组织学习安全教育工作文件，对厂区易发事故类型、重点部位保护、工作薄弱环节、各类人员安全意识与安全技能等方面，开展深入全面的大检查，消除隐患，有针对地扎实地开展教育和防范工作。

五、加强检查，及时整改

开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。对厂区进行全面的安全检查。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

**2024年食品销售员工作总结精选十四**

回顾这一年的工作历程，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同事团结、热气、拼搏、向上的精神。我作为食品销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的鼓励和帮助下走过了这一年。

结合20xx年的工作，归结起来主要包含在以下几个方面：

一、20xx年渠道工作内容回顾及概述:

从20xx年11月底接手两个镇的BC类商场，至20xx年六月底。基本上20xx年的岁末，仅仅在熟悉市场情况、建立初步客情和掌握BC商场的操作方式。真正的做市场，还是从20xx年开始。刚刚接手市场时，恰逢公司凉茶商超价格体系的调整，从家庭装28元调整到30.4元供货。由于经销商和邮差商的鼎力支持和配合，加上之前同事市场上的努力。所以价格很快就调整了过来。我在熟悉客户整体情况和了解我司产品的家庭消费潜力特性后，便根据市场情况将所负责的35家客户做分级规划。一级为重要客户，有12家。二级为高潜力客户，有14家。三级为潜力培养客户，有9家。经过与客户的多次深入沟通，加上公司的支持和客户的多多配合，在这上半年，一级客户的实际销货量同比平均增长了125%，最佳的客户从原月销70件到销190件，增长到原销量的2.7倍。二级和三级客户分别增长了95%和65%.。润喉糖的铺货率也达到了100%。可惜的是，由于我个人能力所限，很多客户还没能发挥出最佳的销售潜力。

从20xx年7月，公司将我调入KA负责8个镇的30家KA卖场，其中12家超市，14家百货，和4家跨区KA场。刚接手时，正是我司产品的销售旺季，公司支持的相关费用提报时间是签约时间的一个半月前，由于个人能力和专业知识薄弱，市场洞察力差，和对市场的把握度不准确，使一些费用的利用不太合理，没有运用到刀刃上，使客户的培养方面没有做好，致使销量没有出现明显的增长，使我深深地感到有愧于公司和上司对我的信任和栽培。

二、学到的经验：

通过从事这一年的商场销售工作，我从中学到了相当多的专业知识，让我深深的感到做销售工作容易，想做好就是一件不容易的事情。结合公司给我们的多次培训和我自身的感悟，我总结了十条经验：一细二勤三多四强。一细即心细，二勤就是眼勤、手勤，三多是要多与客户深入沟通、多学习专业技能技巧、心态要多调整、要时刻保持乐观和积极，四强是自信心强、洞察力强、分析规划能力强、执行力强(和公司的六强不一样)。

1、细

比如，我们跑商场的同事经常要做的事:卖场的库存管理，我经常要去卖场仓库去查库存，由于送每批货的时间不一样，可能有的卖场由于仓库太挤，他将每批货放的位置不一样，如果我们没有仔细的在整个仓库查看，误认为只有一个地方有我们的货。这就会造成日期先进先出没有做好，结果日期混乱，还会造成库存积压，所以一定要细心。

2、勤

1)是眼勤，要多观察，俗话说：商场如战场!信息是非常重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，一定要细心的去观察竞品的相关动态。尤其是价格的调整、陈列、促销政策等等。

2)是手勤，我们做快消品的，经常要去动手做陈列，占排面，争取陈列到最佳曝光点，吸引消费者的眼球。所以，要多动手，多布置相关的广宣物料。才能使销量出现增长。

3、多

1)是多与客户深入沟通，让客户配合我的订货、陈列、价格调整、促销策略的执行。只有多与客户沟通，多分析我产品在整个分类品项的优势，和我产品给客户带来的销量和利润增长潜力，客户才会将我们的产品列为重要产品。有了商场客户的支持，陈列才能强势，销量才能提升。

2)是多学习专业知识，比如谈判技巧，我们面临的客户都是很专业的，要想能成功的和采购商谈而达到我们的目的，就要更专业。公司给了相当多这方面的培训，使我受益非浅，让我学会了如何与别人交流，让我受用一生。

3)是多调节心态，做销售这行，会经常面对很多方面的压力，客户的挑剔、拒绝、不支持、事情的拖延。有时候，有一个很好的促销方案，自己很有信心，可是去和客户谈时，客户一口就给拒绝了，一句话都不听。这时候，就要努力调整心态，多了解客户拒绝的原因，多分析，才能扭转尴尬的局面。我之前经常会遇到这样的事，有时候搞得自己一点信心都没有，还是同事和主管给了我很多的鼓励，给我信心，使我又有了高昂的激情，才得以战胜各种困难。使我学到了不良心态的解决方法。

4、强

1)自信心强，做销售，没有信心，什么都做不了，有了自信心，才能在绝望中夺得生机，在痛苦中抓住欢乐，在压力下摆脱烦恼，在失败中找到希望。这里要感谢各位同事和主管对我的鼓励和支持。

2)洞察力强，做快销品，要对市场情况敏感度高，客户对我产品的陈列、价格、促销策略的调整，竞品在市场上的反映，都要随时的掌握。比如，一个好的陈列位，很多厂家都想要，但当时还有陈列其他产品，协议快到期了，这时候，为了得到这个位置，就要多了解情况，如果能够先了解到该产品的协议期限，那么就可以优先得到该位置。

3)分析规划能力强，我进入KA后，对这方面的了解学到了相当多的知识。对客户、市场了解了，就要多分析，理出一个详细的、可执行性销售计划，然后按部就班去执行，这样就能节约更多的时间和精力，并且达到理想的效果。特别是对数据系统的建立，使我更准确的了解产品在每个客户的销售潜力和我产品的成长状况，非常利于下一步的工作计划。

4)执行力强，这是公司最倡导的，不但有利于公司及产品的成长，也使我得到了对自身的锻炼。我以前很懒惰，特别不喜欢洗衣服，老是将衣柜里的衣服穿完了，没得穿了，才一起洗。经过工作上的一些缘故，慢慢的这个毛病也改掉了。

三、自身的不足：

在近一年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面

1、忙忙碌碌

每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过主管多次的指导，发现主要是因为没有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照主管所教的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

2、缺少经验

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和商场的采购或门店的主管打交道，经常遇到些一时难以解决问。回来时，主管问起来，老是很多小问题。到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

3、懒惰

在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常给予指正。

**2024年食品销售员工作总结精选十五**

我是客户经理，负责客户食品，走过201x年，市场风云变幻，受金融危机影响，我公司销售重点乡镇，车墩和新桥镇受到严重的挑战，大型工业区富士康搬于成都，达丰搬于重庆，日腾电子和龙工厂人员搬走3分之2，由于外来人口流失，曾经公司的形象街之一新桥庙三路生意萧条，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. 去年有2个经销商，全年销售万，经过公司调整关掉1个经销商，安排我负责言凡食品协助做好整个，在公司领导的正确方针指导下截止11月已经完成万，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：我把分为4个区域，九亭，泗泾为一个分销负责，叶榭浦南3镇，车墩南为一个分销负责，老城区，大港，塔汇，小昆山，新城区，佘山为一个分销负责，车墩北和新桥，洞泾由经销商直接负责。以前整个二批由经销送货，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，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，浦南三镇终端一塌糊涂，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，我给老城区分销梦程分销配置3名业代，任务万，截止现在完成万同比增长50万，叶榭配琪分销配置2名业代，任务万，完成万同比增长30万，食品城分销配置2名业代，万任务，完成万同比增长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x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201x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市场有老城区庙前街和车墩北达丰后街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xx元，分销发给二批xx元，二批发到终端xx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xx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，争取明年突破万。

**2024年食品销售员工作总结精选十六**

一、今年完成的主要工作：

(一)落实酒店经营承包方案，完善激励分配制度，调动员工的积极性。

今年，饮食部定额上交酒店的任务为380万元，比去年的320万元，上升60万元，上升率为19%。为了较好地完成任务，饮食部领导制定了内部经营方案和效益工资分配方案，按照部门、岗位、技术、技能、劳动强度等方面的不同，把经济指标分解到各个分部门，核定了各分部门的营业额、出品额、费用额、毛利率，逐月核算，超额提成，节能加奖，充分体现了任务与效益工资挂钩的原则，使他们发挥各自的优势，能想方设法，搞好经营，调动了员工的积极主动性。今年人均月收入2300元，比去年同期的2100元，增加了200元，增长率为9.8%。

(二)抓好规范管理。强化协调关系，提高综合接待能力。

1.健全管理机构，由饮食部领导、分部门经理组成的质量管理小组，全年充分发挥了作用，小组既分工，又协作，由上而下，层层落实管理制度，一级对一级负责，实行对管理效益有奖有罚，提高了领导的整体素质，使管理工作较顺利进行。

2.完善饮食部的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等，由于制度的完善，会议质量提高了，上级指令得到及时落实执行。

3.建立出品估清供应监督制度。为了最大限度降底估清品种，协调各分部门做好出品供应工作，每天早、午、晚市检查出品供应估清情况，对当市估清的品种设专薄记录，同时到有关分部门核实查证，并要求管理人员签名，以分清责任。制度建立后，原来每市估清五、六个菜式的现象已成为历史，现在出品供应情况已处于正常化。

4.加强协调关系。酒店分工细，环节多，一项工作的完成，有赖于各部门之间的协调合作，每周例会上反复强调，出现问题，部门之间不得相互责怪、推搪，要敢于承认错误，多发现对方的优点，搞好协调，今年大大减少了过去存在的一些脱节不协调的现象。

5.提高综合接待能力。今年，全面抓好服务规范，出品质量，使接待能力大大提高。在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时，还做好高级领导和各大公司、酒店的各类型宴会的接待，如接待了多个外国国家总统、元首、和使团，国内的中央部委级领导、省长、司令员、军长、市长等等领导;3月18日晚市接待单位宴客、婚筵等订餐共165席，创开业以来日订餐总席数的最高记录;9月29日晚，接待婚筵共75席，创历史纯婚筵总席数的最高记录。由于环境优美、价格合理、味道可口、服务一流，使宾客高兴而来，满意而归。

(三)开拓经营，发展增收渠道，扩大营业收入。

今年在饮食业不景气，生意难做的情况下，饮食部领导经常进行市场调查，做经营分析，不断探索，大胆偿试，英明决策，走自己的经营路子。第一，全年开设经营项目六个：自助中餐、自助火锅、海鲜任你嚓、友谊夜总会、千年老龟火锅城、饮食连锁店(筹备中)。第二，开展联营活动，饮食部与客房部、桑拿中心、茶艺馆相互配合，共同促进经营;如宾客凭住宿卡消费可享受八五折优惠，桑拿中心送餐业务，向茶艺馆提供香茶美点。第三，全年开展促销活动八次，让利酬宾加州鲈每条一元，贵宾房免最低消费，特惠菜式益食家，每款15元。优质服务月活动、文明礼貌月活动、推销有奖活动等。第四，营业部与出品部，根据市场消费需要，每月定期推出新菜、点18款。全年推出千年老龟汤等新菜共200多款，扩大营业收入100多万元，酒店通过一系列经营活动，提高了知名度，取得了良好的经济效益和社会效益。

【2024年食品销售员工作总结精选 食品销售工作总结范文简短】相关推荐文章:

2024年销售员的工作总结及目标怎么写

2024年茶销售员的工作总结范文

销售员工作总结范文（精选3篇）

2024年最新销售员的年终工作总结范文

2024年销售员半年工作总结最新范文

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