# 销售主管的个人述职报告

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-09-18

*销售主管的个人述职报告 篇1 20xx年已经在不知不觉中悄悄走过了一半，在这半年中我经历了很多。在公司领导及同事的关怀下，我组织开展的销售工作有了一定的成效，但也存在着许多的问题与不足。今年适逢钢铁行业市场形势严峻，钢铁销售遇到前所未有的困...*

销售主管的个人述职报告 篇1 20xx年已经在不知不觉中悄悄走过了一半，在这半年中我经历了很多。在公司领导及同事的关怀下，我组织开展的销售工作有了一定的成效，但也存在着许多的问题与不足。今年适逢钢铁行业市场形势严峻，钢铁销售遇到前所未有的困难。作为销售负责人我自当以不遗余力、竭尽所能、倾其所有的工作状态把我负责的销售工作做好，以不辜负领导和同事们的信任与支持。

在这半年中，我认真贯彻执行公司的销售目标和销售政策，积极配合公司领导做好本职工作，并和其他销售人员一起努力拼搏、积极开拓市场，较好的完成了本职工作任务，虽然销量不尽人意，但是我们会团结一致、积极进取、扎实工作，争取在20xx年底圆满完成公司下达的各项工作、经济指标，而且争取在营销管理和创新销售方面也取得突破性的成效，在工作过程中不断积累丰富的营销经验，提高销售管理水平。

下面我将从以下三个方面进行阐述，请公司领导给予指正。

一、上半年完成的主要工作内容：

1、坚持以\"中国最大的钢贸商\"为目标严律自己。

在年初的高层任命通知上，我从公司中层晋升为公司高层，我的内心十分的激动，感谢公司领导给予我多年的帮助和对我工作能力的认可。身为公司高层，我在工作中时刻为公司利益着想，全心全意、爱厂如家，我相信团队的力量，我会将\"打造一支过硬的销售团队\"这一目标视为一生的己任。全心全意为公司奉献自己的全部力量，为公司成为\"中国最大的钢贸商\"奋进、努力。

2、努力提升自身素质，强化产品知识储备，塑造腾飞公司品牌形象。

本人来单位之前对钢管行业毫不知晓，从事本工作十年以来，我从一名普通的业务员，到现在成为销售部的主干力量，我付出了很多别人想不到的努力。直到今天，我也一直在努力提升自己，对所有新产品、新的行业情况，我都积极主动的学习、熟悉，对本公司产品的发展定位、公司钢管的营销模式等方面我也一直在努力的进行探索，希望能帮助公司早日走出销售困境，我坚信只有这样我才能适应公司产品的市场营销工作。

3、团队的建设与发展。

多年的销售工作，让我积累了很多宝贵的经验，面对今年的销售困境，我向公司领导提出了一系列的可行性建议。首先我建议让所有销售人员重新熟悉产品知识与行业动态，了解产品发展历程以及产品应用范围。虽然这个建议要在短时间内对公司销量有突破性、决定性的发展不会起到关键的作用，但是我相信基础力量的加强，定会对公司日后的长足发展起到至关重要的作用。其次，我建议形成小组化、团队化的销售团队方案，强化团队建设，对销售难题各个击破。我相信\"人心齐，泰山移。\"随着时间的推移、团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步强有力的提升。

4、销售工作负责项目销售量及回款情况。

xx年上半年累计销售9553.234吨，均如数回款。上半年累计出差50天，保证客户满意度99%，零投诉。

随着我接触的工程项目越来越多，我总结出了以下几点经验，请领导指正：

第一：在工作中不能墨守成规，要懂得创新，制定符合供销双方的交易方式和标准，最终达到双赢的目的。我这里说的工作创新并不是执意的标新立异的一种创造，更重要的是要体现一种工作中的激情，一种激发自我的潜能，提高工作价值的热情。在这半年的时光里，我用\"创新工作\"来形容所做的工作应该不为过。在与各个工作项目负责人的沟通过程中，我都会一直保持饱满的工作状态，对工作对公司的产品时刻都保持着激情，让客户对公司的销售精神有了新的诠释，让他们知道我们不只是销售产品，我们销售的是一种精神，腾飞人的精神。

第二：与工程单位相关工作人员建立充分的信任，利我利他。

\"高山因为有了大地的信任，才屹立得巍峨壮观;小溪因为有大海的信任，才获得更为广阔的生命。\"工作中更是如此，不仅与工程方要建立绝对的信任，对工作中的同时更要以信任的态度去沟通，我相信只要我们都用心去做、用心去倾听，没有什么问题时解决不了的。

第三：工作中要有闯劲，敢想、敢做，不能畏首畏尾。

在腾飞公司做销售工作，可以说公司给我们提供了充足的市场空间，并在产品知识和行业动态发面给予了我们多次培训。我们选择了这份工作，就要努力的学习、磨练自己，有想法就要积极的提出来，有方案就要第一时间报上去，努力的去实践，哪怕时间证明了销售的方向或者一些努力没有实质性的帮助销售，起码我们验证了，起码以后我们不会再走很多的弯路。

第四：工作不拘一格，但要有强执行力。我认为工作不能固守，要学会适应与变通。为了能最大程度的把销售工作做好，我研究了针对所有合作单位的不同的销售模式，经过最近两年的实践也验证了我的想法与做法。我相信我能把产品销售工作做好，我们小团队的.管理工作抓好，请领导放心。在变通工作的同时，最重要的就是要有执行力，否则一定都是空谈。为完成预定目标，没有好的执行力是很难去完成的，但好的执行力是需要一套完成的工作内容、流程、考核措施等系统指标的。因此我一直在做这些工作努力。虽有些成效但还是没有达到预期，所以我要在今后的工作中尽力去完善，以确保团队的执行力能顺畅的执行下去。

第五：团队的力量很强大，重视团队的力量。

\"独木不成林\"这是我工作以来一直信奉的真理，所以在工作过程中我一直培养、发展自己的销售团队。通过小组有效的结构设立、组合，各司其职，为完成共同的目标一起去努力，以实现个体所达不到的效果。

我虽然按照上述的思路努力地工作，但并没有完成预期目标，这与我个人也有很大的原因，总结有如下几条：

1、工作有疏忽和漏洞，技术及业务知识没有完全的覆盖;

2、对自己要求虽然严格，但是容易被周围环境所影响;

3、时间安排不够合理，有些工作不能按照既定时间和目标去完成;

4、对团队成员要求和期望过高，有些事情上会造成工作偏差;

5、对销售部整体工作内容参与较少，为公司发展全局考虑较少;

6、与公司其他部门及公司领导沟通少，对公司政令了解不是十分透彻。

二、下一步工作计划

1、加强产品市场推广以及产品宣传力度。

巩固现有份额基础上，加强市场宣传，运用各种有效的商务手段，确保产品市场占有率;制定产品销售新政策及优惠政策，促进产品销售力度;积极的提倡业务人员走出去，扩大产品销售区域。

2、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，随时跟踪客户资料收集情况，积极挖掘新客户资源，加大老客户服务力度，促进二次合作、多次合作。

3、努力加强回款力度，确保回款率100%。

积极跟进未回款的客户，客服所有困难，保证公司回款份额。

4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理的本职工作，努力完成公司领导布臵的各项工作任务，积极为部门人员创造良好的工作氛围和环境，相互尊重、相互配合。同时，同于开展批评与自我批评，及时纠正错误和缺点，对自己在工作上的食物和不足能积极纠正，主动承担责任。

5、加强管理，节约减支。

配合公司做好小组人员的管理工作，积极学习公司的各项管理制度，严格按照规章制度办事，做到流程化、规范化、制度化;督促小组人员节约公司资源，不浪费公司资源，外出办公，节约差旅支出，尽自己最大所能节约减支。

6、面对不利的市场形势，坚定信心，迎难而上。

虽然现在钢铁市场形势严峻，但是我们全体员工都要坚定信心，迎难而上。积极响应公司的各项号召，参加公司举办的各种义务劳动、文体活动，让大家虽然处在紧张的销售形势中，但是仍能保持一个良好的积极的工作状态，为了迎接新一轮的销售高潮奠定坚持的精神基础和物资保障，确保全年销售指标能够圆满的完成。

以上是我半年以来的工作述职报告，请领导指正!

销售主管的个人述职报告 篇2 斗转星移，日月转变，转眼间我来到\*\*这个大家庭近一年时间了，在这近一年时间里我从一个从未涉足过销售行业的女孩慢慢成长为了一名还算合格的销售人员，这中间充满了领导的悉心教导和关怀，及同事们的理解关心与帮助，对此我深表感谢，现在我已经成长为我们公司一家分店的店长助理了，这更少不了同事们的支持和领导们的期望，这是对我个人的考验，更是公司对我个人的认可和信任，对此我深受感动。借着这个机会以我愚昧的思想和不成熟的表现来和大家分享我个人对导购这份职业的几个观点与技巧。

我个人认为，不管我们从事的哪个领域，哪份职位，都必须具备良好的职业态度，职业责任和职业义务，因为这体现了一个人对这份职业的看法和在自身所占的位置，试想，一个没有责任心的销售人员，哪怕业务水平再高，如何能做好自己的工作，如何能成为一名优秀的销售人员。所以我把我的职业，当成我自己的事业去做，把公司当成我自己的去做，我在这个岗位上，我就有对它负起责任，我就有履行职责的义务，虽然我不敢说我是最优秀的，但是我敢说我是最努力的。从每个职业每个职位都能体现它该有的职业道德和相关特定技术，导购亦是如此。我做的合格了，做的优秀了，我就有该属于我的职业荣誉，和该属于我的福利待遇，我看来，一份工作，它是能让我们获得生活的经济来源，是我们该承担的工作责任，更是衡量考评我们个人综合素质素养的一把无形量尺。

其次，我一边学习品牌知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的顾客研究针对性策略，对每一位顾客所面对的问题总结，研究每一位顾客的消费心理，尽最大努力满足顾客特定消费购物需求，均取得了良好的效果。因此对市场的认识也有了一个比较透明的掌握。在不断学习品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大的提升。在此，我总结了一下，共得出以下几点技巧：

在销售过程中，导购除了将服装展示给客人，并加以说明外，还要向客人推荐服装，以引起客人的购买兴趣。推荐服装可运用下列方法：

1、推荐时要有信心，向客人推荐服装时，导购本身要有信心，才能让客人对服装有信任感。

2、适合于客人的推荐。对客人提示商品进行说明时，应根据客人的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向客人推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质、等方面的特征，向客人推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向客人推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察客人对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对客人进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

接着就是重点销售的技巧。重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使客人的心理有比较过渡到信念，最终销售成功。在极短的时间内能让客人具有购买的信念，我认为是销售中非常重要的一个环节。我总结出重点销售有下列原则：

1、从4点上面着手。从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对客人说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。裤子最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据客人的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：这条裤子好，这件衣服你最适合等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的客人要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向客人说明服装符合流行的趋势。在导购员做服装销售过程中，导购员除了将服装展示给客人，还要根据客人的情况，向客人推荐服装，引起客人的购买欲。

最后是回答的技巧。回答的技巧主要是指针对顾客对某一商品提出的疑问，导购员所做的解释说明的技巧。其主要目的是说服顾客买此商品，却又不能露出说服的痕迹，这就要求导购员以语言的艺术提高顾客对商品的兴趣，化解其疑虑，使顾客最终购买。

销售主管的个人述职报告 篇3 述职报告是向上级机关和本单位群众汇报单位、部门领导集体或领导者个人一个阶段履行职责的情况并回答称职与否的报告。下面述职报告的小编整理的销售主管个人述职报告，供大家参考!

尊敬的上级领导：

中午好!首先，向各位作一个自我介绍，我叫xx，是四季餐厅的销售主管，现在我把自己七个月来的工作情况作一下汇报。

一、履行职责情况

从XX年3月4日任职后，前几个月(3、4、5月)主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月(6、7、8、9月)因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责四季餐厅的营销工作。从前厅管理到内外营销，从“左麟右李”的演唱会到振奋人心的亚洲杯，从亚洲杯再到王菲演唱会，再到“十全十美”，体育场举办了一系列的活动，四季餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

1、抓学习教育，激励奋发向上

从任职以后，我在四季餐厅分管内部管理工作，了解四季餐厅员工多数来于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员李晓娟获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

二、抓管理建章立制

前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合吴经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

三、抓内部客户的沟通

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

四、抓宴席的接待及管理宣传工作

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍四季餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

五、深入市场调查，密切配合销售部，抓市场经济

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受了团队精神，在王菲演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐 280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

六、抓团队用餐

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。

2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。

3、做好内部客户的维护及沟通工作。

4、有计划性地安排好营销工作。

5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。

6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

十分感谢各位领导!谢谢!×××

销售主管的个人述职报告 篇4 尊敬的各位领导、各位同事：

您们好!

我于20xx年1月进入市场部，并于20xx年被任命市场营销部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

我市场部主要是以电话营销为主、网络为辅开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益，而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任，取得下次合作的机会。不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。20xx年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度和最好的方式来解决。

20xx年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存?不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们激情澎湃，热情洋溢;

展望未来，我们更加斗志昂扬。

今天，市场营销部因为在此工作而骄傲;明天，市场营销部会让公司因为我们的工作而自豪!

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