# 最新销售工作述职报告简短 销售述职报告总结(七篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-10-06

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。销售工作述职报告简短 销售述职报告总结篇一工作报告是指向上级机...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**销售工作述职报告简短 销售述职报告总结篇一**

工作报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告。那么述职报告你知道怎么写吗?以下是小编整理的销售工作述职报告2024，希望可以提供给大家进行参考和借鉴

销售工作述职报告2024(一)

20\_\_年开始了，来的那么突然，也那么的从容，总结20\_\_年，计划20\_\_年。

总结20\_\_年，是一个跌宕起伏的一年，我们在全球金融危机的影响下，镀锌价格一直是不平稳的，如同做过山车一般忽高忽低，但是我们镀锌厂在常处与任厂的带领下打了一个漂亮的战斗，创造了很多历史记录，全年完成16。2万吨的生产量，库存也创造了历史的时候8500多吨，全年也完成了不错的利润，在销售会议上得到了领导的认可和表扬。

\_\_年的工作感觉完成的不错，在排产方面根据领导要求做到科学化排产，同样的规格型号尽量都排在一起，让车间少换型，提高了生产效率，创造了生产利润，20\_\_年我会继续坚定不移的执行科学化排产。20\_\_年在联系客户方面也有不错的业绩每月\_\_00吨左右，20\_\_年要确保每月最少1500吨的加工量，力争20\_\_吨，争取提高一个台阶。在焊管入库方面全年为公司严把壁厚关，防止客户钻宝 来的空子，对客户来料进行实际与理论相结合，做到有凭有据，创造了\_\_多万元的利润，也感谢磅房和质检的相关人员对我的支持，共同取得的如此成绩。

20\_\_年会是一个诸侯并起，硝烟弥漫的一年，很多有实力、有资金的人看到20\_\_年上半年镀锌形式，下半年不少做贸易的自己上镀锌生产线，一上还就是2条，原先老的镀锌加工厂，也纷纷扩大生产规格，增开1条生产线，下半年一下多出了\_\_多条生产线，越来越多人看到了眼前的利润，都想分一杯羹，殊不知物极必反，形式急转直下，面对着原材料，锌锭、煤、酸的价格上涨，对方刚开始干镀锌还有些技术瓶颈，客户源还有些匮乏没有打开等等原因，有的停产改造设备，有的为了保存上半年的胜利果实暂时收工，准备20\_\_年在战。

20\_\_年是竞争贯穿着的一年，在想高枕无忧是不可能的了，我们要拿出刺 刀，亮出宝剑，去拼搏，把他们踩在脚下，狭路相逢勇者胜，在马总给召开的销售人员会议上，提出了明确的指示与目标，越是在困难的时候我们就要更加努力的迎难而上，把产量提高上去，把销量更要提高上去，压缩同行业的市场占有率，用拉、挖、拜各种销售手段，保证公司车间的正常生产，保证完成公司下达的16万吨的生产任务。

20\_\_年我要做到每年都要上一个新的水平，上一个新的台阶，有做的不好的地方领导多批评多指点，为宝 来更美好的明天而鞠躬尽瘁。

销售工作述职报告2024(二)

今年即将过去，我来到这个水泥厂工作已经有半年的时间了。在这半年的时间里，我收获了很多，也认识到了很多。首先感谢所有的领导对我的信任，感谢所有的员工对我的帮助，是你们这些人，让我自己一点点不断地进步，让我变得越来越优秀。这是我人生中的一个重要的阶段，在此，我真心的感谢所有的人，所有的领导。

一、尽力学习，全部提高自个本质。

作为一个应届毕业生，我深知短缺作业经验和专业常识是我的软肋，而且出售这一岗位请求我必须具有专业的出售常识和良好的交流和谐才能。为到达这一请求我十分注意注重学习，不只学习应该所具有的各项专业常识，还学习在商场上如何与客户进行交流、报价、出售、效劳。因为我是直面商场，承当着公司与客户之间一种中转的人物，我特别注意时刻树立自个的形象，提高自个的自个本质，展现中联水泥的良好形象。在刚触摸水泥出售的时分，我对水泥出售的途径、报价、运输环节、协作方式不是太了解，对各类商品混凝土搅拌站的方量状况、垫资状况、运营状况一窍不通，对各类乡村网点袋装水泥商场的需求状况、经销商运营状况、规划状况、水泥的使用状况不甚了解，乃至对所出售的商品水泥的各种目标(如三天强度、比表面积、静浆流动度、需水量等)知之甚少。但通过这六个月的时刻，我在作业和作业之余不断学习水泥新国标、出售途径的了解和把握、对经销商的操控、对商混站的彻底了解，可以根本担任现在所做的一系列出售作业。因为德阳区域出售部处于一个艰苦的出售环境，对我的出售窍门、出售才能有着更高、更严厉的请求，所以我还需求不断地学习，以彻底担任德阳区域的出售作业。

二、尽力作业，顺利完成各项任务。

20\_\_年7月22日，\_\_出售部正式划分了出售片区。我被划分到\_\_\_商场，开端一自个独立进行本地商场的出售作业。在此，我谢谢中联水泥领导对我这个出售片区的关怀和信赖。恰是有了您们的支撑，我才有了足够的动力去做这片商场。这六个月来，我所做的作业首要有：

1、进行了商场调研，了解了安县城镇环境和大约的商场需求量。

2、进行了商场开发，走访了安县区域绝大部分的水泥经销商，并通过各种方式与这些水泥经销商进行了联络与交流，把握了很多的客户材料，在每个城镇布好了网点。

3、进行了出售作业，在公司领导的准确决议计划下启动了安县袋装水泥商场，并取得了一定的出售成果。

4、辅佐商场部，进行了安县袋装水泥商场的墙体广告寻觅作业，在本地树立了中联品牌的影响力。

5、做好了各类顾客的售后效劳，大都客户对我抱有决心，根本未接到顾客的效劳质量投诉。

现在\_\_县袋装水泥商场在公司领导的准确决议计划和我的自身尽力下，取得了一些成果。虽然我发现自个能爱岗敬业、自动勤勉的作业，但因为作业经验的短缺，仍有许多当地需求我去完善，不断尽力并力求做到更好的当地，这首要体现在以下几个方面：

1、对安县区域竞赛对手的报价变化未能做好充分的反响，在竞赛上处于滞后状态，通常在出售作业上处于被迫。

2、关于客户的操控及管理未能真正落实到位。在几次报价变化后，丢掉了少部分客户。

3、关于出售途径的掌控和商场的标准还不是很到位，致使客户呈现一些小小诉苦。

4、在作业中思维较为单纯，作业方法较为简略，看待问题有时对比片面，在处理一些问题上还不行镇定。

总归，细节决定胜败，才能+常识+勤勉+心态=成功。对公司要有责任心，对社会要有爱心，对作业要有恒心，对搭档要有热心，对客户要有耐心，对自个要有决心!力求在中联水泥的出售岗位上做的自个!以上即是我对这六个多月的出售年终作业做一个总结，请领导批评指正，期望我能敏捷生长，下一年能给公司作出更大的贡献!

销售工作述职报告2024(三)

首先，非常高兴能够加入\_\_科技有限公司这个大家庭，感谢郑总给我这么一个好的能够尽情施展自己才华的发展平台，谢谢!

20\_\_年\_\_月\_日，我怀着一颗忐忑的心加入了\_\_，说实话，我心里面没底。以前，我从来没有从事过it行业，更不要说销售投影机。但是，经过一个礼拜培训后，参加实战第一个礼拜，我就卖出去了自己进入it行业的第一件产品，并在之后连续成交了几单生意，顿时，我有信心了，加入\_\_公司发展自己的事业，我的决定没错!

下面，请允许我对我这段时间的工作进行简单的总结和分析，希望各位领导和同事能给予指正。

一、工作业绩

截止20\_\_年\_\_月\_日，我总计开发有效客户\_家，上门拜访客户\_次，每天坚持打电话\_\_个以上，完成销售\_\_万元。我这段时间的销售业绩不理想，跟各位公司的前辈销售人员比起来，我感觉万分惭愧，但是知耻而后勇，我会在以后的工作中加倍努力，向前辈们学习，勇创佳绩。业绩不理想，我觉得主要有一下几个原因：

1、刚进入it行业，对产品和行业知识不熟悉，在以后的工作中，我会努力学习，提升自己的内功。

2、本身工作经验不够丰富，跟客户沟通和谈判的技巧不够，造成人为失单，今后的工作中，我会多向前辈学习，多多自我总结，提升自己的销售能力。

3、不够勤快，我在今后的工作中，一定要全身心投入到工作中，增加自己的工作量，都说勤能补拙，我相信，在来年，我一定能创造出更好的成绩

4、我个人认为还有一些市场原因，根据客户的信息反馈，年底了，商家都忙着清理库存，不愿意再用现金向外面调货，从而造成我们销售困难，而且客户手上有些单子，也会拖到年后再交货

二、事务性工作

1、严格遵守公司的规章制度，服从公司领导的安排。

2、参加了公司一个礼拜的培训，同期，并对市场进行了一番调查和摸底，我觉得我收获了很多。

3、经常帮助公司其他同事处理一些应急事件，比如送货、送文件、帮助看门市等。

4、轮流主持早会，训练了自己的组织能力和应变能力。

三、应收账款

我严格执行了公司的财务制度，截止20\_\_年\_\_月\_\_日，我的应收账款回收率为100%，在来年的工作中，我会继续严格执行公司财务制度，保证公司的资金安全。

四、个人心得

1、电话营销技巧：打电话之前，一定要组织好自己的语言，不要紧张，也不能激动。跟客户沟通时，一定要调理清晰，并要严格遵循公司的报价原则。当客户态度不是很友好时，我们要懂得随时调整自己的心情，不能被客户左右了我们自己的情绪。

2、客户拜访技巧：初次拜访客户，一定要坚持谦卑的态度，递送名片时，一定要双手奉上，多说一些恭维的话。在进行商业洽谈时，一定要头脑清醒，立场鲜明，不能被客户左右了自己的思想，该坚持的原则必须坚持，否则，后面的工作我们会非常被动。

3、客户讯息搜集：除了公司提供的专业杂志和企业黄页以外，我还通过网络和朋友搜集了很多客户讯息，开发出了不少的客户，我觉得在这方面我们一定要把自己的眼界方款，这样我们的市场才会无穷大。

4、客户管理：我将自己的客户进行了分类归档，特别是加了qq好友的客户，我进行了重要、次要和一般三个级别的分类，对重要客户进行重点开发和培养，提高了我的工作效率。

五、个人建议

1、我觉得公司应该给我们多进行一些培训，不管是产品知识或者营销技巧，这样会大大加快我们业务员的成长。

2、我们由于是职场新人，对财务这块不是很熟悉，我希望公司才能抽点时间对我们进行一些必要的财务知识培训，避免我们犯财务上的低级错误。

销售工作述职报告2024 (四)

时光荏苒，转眼间20\_\_年度工作已接近尾声了。回首这一年的时间里，在\_\_制品分公司销售这个大家庭中，领导关怀，同事和谐，自己学到了很多专业和做人的知识，能力得到了很大的提升。为了更好的开展工作，总结经验，扬长避短，提高自己的专业技能和业务能力，现将20\_\_年度的个人工作总结如下：

一、工作汇报

自20\_\_年\_月份参加工作以来，在销售岗位已经供职了一年多的时间。在这一年多的时间里，我努力学习，积极思考，认真完成各项工作，工作能力逐步提升。

1、认真学习岗位工作职责、产品信息，努力做好本职工作

由于刚步入新的工作岗位，无论业务能力，还是思想都存在许多的不足。为了尽快的适应新的工作环境，领导同事给予了很大的鼓励和帮助，使我有了更明确的目标。先从最基础的开始，认真学习销售岗位工作职责，学习产品工艺，了解产品，熟悉产品，经过一年的学习，对产品有了很深的了解。

实践才是检验理论的标准，20\_\_年初去\_\_市场走访老用户，开发新用户，了解变压器隔膜在\_\_市场的前景。经过走访和走访，了解到目前变压器隔膜产品竞争激烈，受到煤的影响，采购量萎缩严重。面对这种问题，改变策略推销我们的聚氨酯油囊，经过初次走访和后期跟进，开发了两家用户。通过实践，了解了市场，也发现了自身的不足，认真总结，避免了在以后的工作中问题的出现。

平时工作中，做好合同的执行，开票及发货。与用户沟通，积极协调解决用户反映的问题。

2、执行公司的营销策略，做好网络建设和推广

\_\_\_系列产品作为一个我公司新的产品，刚开始并不被大家所熟知和接受。针对这种情况，分公司领导积极调整营销策略，将传统的营销模式和现代网络营销相结合，尽可能的让外界了解我们的产品。新的中英文网站的建成，极大的提高了公司产品的知名度，打电话咨询的客户纷至沓来。每天对网站进行监控，信息收集，筛选整理有价值的信息，及时进行反馈。

3、廉洁文化文化示范点通过验收幷授牌

20\_\_年，\_\_公司将通过验收并授牌为廉洁文化示范点。为迎接集团公司领导的验收，顺利推进公司廉洁文化工作的开展。在党政领导的带领下，制作版面，补充材料，通过一系列的.工作，分公司于\_\_月底通过集团验收并授牌。通过这项工作，接受了党先进思想洗礼，并明白了要做一个堂堂正正的人。

二、工作感想

踏入新的工作岗位后，经过一年的锻炼，使自己的业务水平和专业素养得到了很大的提升，也对销售这份工作有了更多更深的认识。“100个人眼中就有100个哈姆雷特”，对于我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是保持良好的心态，套用米卢的一句经典语“态度决定一切”。销售这份工作可能在外人看来整天走南闯北、光鲜靓丽，好不自在。其实呢，从事过这份职业的人都会知道其中的酸甜苦辣。你可能遇到这样那样的问题，这个时候你拥有良好的心态就显的尤为重要了。拥有积极的心态，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得良好的结果。热爱我的工作，我不会把它作为一项任务或负担，领导交代的任务，争取做到，会充分享受完成一件工作的乐趣。

其次是能力问题，我觉得可以分成专业能力和基本能力。曾在书中看到的例子可以说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到我们个人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及创新潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

最后是学会认真倾听他人讲话，虚心接受他人的意见。年轻人多少有点毛毛躁躁，我也不列外。曾以为自己的原则坚不可破，但随着阅历的不断增长，其实发现自己很多东西都不成熟。这个时候，师傅们教导我们想成长快，就要认真学习，向别人学习好的经验、好的工作方法，虚心接受别人的意见。

销售工作述职报告2024(五)

各位领导，同志们：

20\_\_年，我在公司的正确领导和同事们的支持下，按照年初总体工作部署和目标任务要求，认真执行公司的销售工作计划与方针政策，在自己分管的华东、华中、山东等全国4个片区认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。下面，根据公司领导的安排和要求，就自己今年的工作情况向领导和同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

一、20\_\_年销售工作取得的成绩

20\_\_年，我按照公司的战略部署和工作安排，为了拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，树立公司品牌，挤占电器配套元器件销售市场，我和我分管的华东、华中、山东等全国4个片区的全体销售员团结一致，齐心协力，共同努力，取得了较好的工作成绩，完成公司下达销售任务的80%。总销售额\_\_万元，其中华东片区\_\_万元，华中片区\_\_万元，山东片区\_\_万元，片区\_\_万元;回笼资金总计\_\_万元，其中华东片区\_\_万元，华中片区\_\_万元，山东片区\_\_万元，片区\_\_万元。

二、认真努力，积极做好销售各项工作

销售工作是公司的重要工作，特别在当前市场竞争激烈的情况下尤其如此。我是公司的一名销售经理，要把公司对我的信任、重托具体实施到工作中，为此，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动全国4个片区的整体销售工作又好又快发展。这里面，我主要做了七方面工作。

(一)抓好自身建设，全面提高素质

我分管全国4个片区的销售工作，知道自己责任重大，努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强业务知识学习，特别是学习公司的销售政策法规与销售工作纪律，把它学深学透，领会在心里，运用到具体实际工作中，以此全面提高自己的政治、业务和管理素质。同时，我做到公平公正、清正廉洁，爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

(二)做好服务工作，奉献自己力量

我是负责全国4个片区销售工作的经理，做好服务工作是关键。我把自己看作是销售战线的普通一兵，开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得全国4个片区销售人员的满意，一心一意搞好销售工作，全面提升销售工作质量，以此扩大销售业务，为加快公司发展贡献力量。

(三)抓好队伍建设，全力做好工作

要搞好电器配套元器件销售工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理销售员的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与建议，与销售员同呼吸，共命运，加快销售工作发展。其次，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个销售员的工作积极性，提高销售员的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

(四)树立信心，排除万难，争取完成全年目标任务

20\_\_年电器配套元器件销售市场竞争异常激烈，为争取完成公司下达的全年销售目标任务，我经常跑全国4个片区，给每个销售员作思想教育工作，要求每个销售员以公司利益为重，抛弃个人私心杂念，要树立信心，坚决执行公司的各项工作决定与工作措施，要想方设法，排除万难，争取完成全年目标任务，以优异的销售业绩向公司汇报。

(五)制订考核办法,激励先进

为了鼓励销售员积极工作，扩大销售业务量，为公司创造良好经济效益，我根据不断发展的销售新形势，结合全国4个片区的实际情况，制订相应的考核办法,激励先进。考核办法充分体现销售员多劳多得的原则,坚决杜绝干多干少、干好干坏一个样的弊病，激励销售员充满干劲、认真努力工作，勇争先进，在电器配套元器件产品销售工作上做出新成绩，取得新成效。

(六)提高客户认知度，扩大产品消费群体，增强品牌影响力

我要求全国4个片区每个销售员要树立优良服务意识，认真细致为客户做好全方位服务，首先态度要热情大方，服务细致周到，让客户感到温馨愉悦。同时积极向客户讲解电器配套元器件相关知识以及特点，并向客户发放公司电器配套元器件宣传册，使越来越多的客户了解公司的产品，通过公司品牌的良好信誉，以及产品独有的吸引力和优质的售后服务，为我公司带来更多的客源和业务量，获取良好经济效益。

(七)走出去推广品牌，吸引人气，扩大销售

在当前市场竞争激烈的情况下，坐在家里等待客户上门，无疑是坐毙待死。为此，我要求全国4个片区每个销售员要走出去推广品牌，吸引人气，扩大销售。要通过积极宣传，现场推销等多种办法，把我们公司的产品送进市场。今年，我负责的全国4个片区的销售任务完成的较好，与我们销售员积极走出去推广有很大关系。

三、加强学习，提高自身素质

我认为作为一名负责全国4个片区的销售经理，必须加强学习，提高自身素质，才能完成公司赋予我的工作任务，也才能带好每个销售员做好销售工作。

(一)努力学习，提高政治思想觉悟

20\_\_年，我加强学习，认真学习公司的各项规定，提高政治思想觉悟，在思想上与公司保持一致,坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，坚决维护公司利益，做到无私奉献。在工作上我养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。我服从公司领导的工作安排，紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。在实际工作中，我坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好。

(二)认真学习，提高业务工作水平

我是一个喜欢学习的人，总觉得人的一生是学习的一生，特别在当今发展迅速的时代，学习就更加重要，一个人不学习，就跟不上时代的需要，必定被时代所淘汰。我在工作上除了学习公司的制度规定与工作纪律外，重点是学习电器配套元器件知识和销售业务工作技能，还学习市场经济知识、社会管理知识、科技知识、法律知识等现代科学文化知识，提高业务工作水平，为自己做好销售工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了电器配套元器件知识与基本销售工作技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，具有较强的工作能力，能完成较为复杂、繁琐的销售工作任务，取得良好成绩，这一点，我自己感到很欣慰。

四、加强廉政建设，做到廉洁自律

我深刻认识到廉政建设关系到人心向背，影响着各项工作的发展。特别在当今社会不正风气的影响下，搞销售工作容易产生腐 败行为，损害公司利益。在这方面，我特别注重执行公司纪律，不仅自己要执行好，还教育每个销售员要执行好，干任何工作，不得损害公司利益。由于，我切实加强廉政建设，做到廉洁自律，我和全国4个片区的每个销售员在执行公司纪律上比较好，大家都在一心一意为公司工作，没有出现违反公司纪律的现象。

五、存在的不足问题

1、业务不够熟悉。当前，电器配套元器件发展很快，搞销售工作必须熟悉产品业务，这样才能回答客户提出的技术问题，这方面我有欠缺，需要加强学习，努力掌握产品业务。

2、产品宣传力度不大。我们公司虽然开展了对产品的宣传，但总的说产品宣传力度不大，主要还是靠上门推销。一些客户对我们公司和产品了解不多，购买时存在忧虑状态。今后需要加强产品宣传，提升我们公司产品的知名度。

3、工作作风上与销售员联系不够密切。我与销售员的联系、沟通虽然多，但仍然有时了解情况不够全面。对销售员布置工作多，要求完成任务多，就事论事多，贯彻管理意图多，征求意见听取建议少。

20\_\_年，我认真努力工作，虽然取得了一定的成绩，但是与公司的要求相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，掌握做好销售工作必备的知识与技能，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把销售工作提高到一个新的水平，再创佳绩，为公司又快又好发展，做出我应有的贡献。

销售工作述职报告2024(六)

20\_\_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年;首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为是他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐衷于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

1、\_\_市场全年任务完成情况。20\_\_年，我负责连、\_\_地区的销售工作，该地区全年销售\_\_万元，完成全年指标\_\_%，比去年同期增加了\_\_万元长率为\_\_%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，20\_\_年新客户销售额有望，有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织\_\_产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。\_\_\_\_地区三个地区20\_\_年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。20\_\_年年初我对空白区域进行重新调1研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，\_\_区域今年销售量比20\_\_年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好\_\_区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的\'问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然\_\_市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得2也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、\_\_市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合20\_\_年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸20\_\_年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20\_\_的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率;制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。20\_\_年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正;对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。20\_\_年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20\_\_年公司生活用纸销量增长\_\_%，为实现公司生活用纸销售总额为\_\_亿元的目标而奋斗。

销售工作述职报告2024(七)

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的20\_\_年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。20\_\_年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然20\_\_年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、\_\_\_和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)、业绩回顾

1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务。

2、成功开发了四个新客户。

3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作。

(二)、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

a、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于\_\_市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了!

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小)。

c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心。

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在\_\_已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于\_\_年\_\_月份决定以\_\_为核心运作\_\_市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基矗。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，\_\_年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了。

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了。

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了。

4、对整体市场认识的高度有待提升。

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、\_\_市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒――沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、\_\_市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、\_\_市场

\_\_的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1)、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖。

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充。

整个\_\_年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源!

四、\_\_年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致\_\_年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“\_\_\_发展”为原则，采劝一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

1、\_\_：虽然公司有费用但必须再回款，以多发部分比例的货的形式解决的，双方都能接受和理解。

2、\_\_：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售。

3、\_\_：同\_\_。

4、\_\_：尚未解决。

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。

五、“办事处加经销商”运作模式运作区域市场

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等。

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等。

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化。

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群。

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户。

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用。

六、对公司的几点建议

1、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉。

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性。

3、集中优势资源聚焦样板市场。

4、注重品牌形象的塑造。

总之20\_\_年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20\_\_年，站在20\_\_年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累!

销售工作述职报告2024相关文章：

★ 2024年员工工作述职报告

★ 销售业务经理个人述职报告

★ 个人销售工作述职报告范文

★ 最新营销人员个人述职报告

★ 银行工作述职报告范文2024

★ 销售人员年终述职报告范文

★ 最新2024企业个人述职报告【5篇】

★ 公务员工作述职报告2024

★ 银行2024年度工作述职报告

★ 2024年最新房地产销售主管述职报告范文

**销售工作述职报告简短 销售述职报告总结篇二**

今年即将过去，我来到这个水泥厂工作已经有半年的时间了。在这半年的时间里，我收获了很多，也认识到了很多。首先感谢所有的领导对我的信任，感谢所有的员工对我的帮助，是你们这些人，让我自己一点点不断地进步，让我变得越来越优秀。这是我人生中的一个重要的阶段，在此，我真心的感谢所有的人，所有的领导。

一、尽力学习，全部提高自个本质。

作为一个应届毕业生，我深知短缺作业经验和专业常识是我的软肋，而且出售这一岗位请求我必须具有专业的出售常识和良好的交流和谐才能。为到达这一请求我十分注意注重学习，不只学习应该所具有的各项专业常识，还学习在商场上如何与客户进行交流、报价、出售、效劳。因为我是直面商场，承当着公司与客户之间一种中转的人物，我特别注意时刻树立自个的形象，提高自个的自个本质，展现中联水泥的良好形象。在刚触摸水泥出售的时分，我对水泥出售的途径、报价、运输环节、协作方式不是太了解，对各类商品混凝土搅拌站的方量状况、垫资状况、运营状况一窍不通，对各类乡村网点袋装水泥商场的需求状况、经销商运营状况、规划状况、水泥的使用状况不甚了解，乃至对所出售的商品水泥的各种目标(如三天强度、比表面积、静浆流动度、需水量等)知之甚少。但通过这六个月的时刻，我在作业和作业之余不断学习水泥新国标、出售途径的了解和把握、对经销商的操控、对商混站的彻底了解，可以根本担任现在所做的一系列出售作业。因为德阳区域出售部处于一个艰苦的出售环境，对我的出售窍门、出售才能有着更高、更严厉的请求，所以我还需求不断地学习，以彻底担任德阳区域的出售作业。

二、尽力作业，顺利完成各项任务。

20\_\_年7月22日，\_\_出售部正式划分了出售片区。我被划分到\_\_\_商场，开端一自个独立进行本地商场的出售作业。在此，我谢谢中联水泥领导对我这个出售片区的关怀和信赖。恰是有了您们的支撑，我才有了足够的动力去做这片商场。这六个月来，我所做的作业首要有：

1、进行了商场调研，了解了安县城镇环境和大约的商场需求量。

2、进行了商场开发，走访了安县区域绝大部分的水泥经销商，并通过各种方式与这些水泥经销商进行了联络与交流，把握了很多的客户材料，在每个城镇布好了网点。

3、进行了出售作业，在公司领导的准确决议计划下启动了安县袋装水泥商场，并取得了一定的出售成果。

4、辅佐商场部，进行了安县袋装水泥商场的墙体广告寻觅作业，在本地树立了中联品牌的影响力。

5、做好了各类顾客的售后效劳，大都客户对我抱有决心，根本未接到顾客的效劳质量投诉。

现在\_\_县袋装水泥商场在公司领导的准确决议计划和我的自身尽力下，取得了一些成果。虽然我发现自个能爱岗敬业、自动勤勉的作业，但因为作业经验的短缺，仍有许多当地需求我去完善，不断尽力并力求做到更好的当地，这首要体现在以下几个方面：

1、对安县区域竞赛对手的报价变化未能做好充分的反响，在竞赛上处于滞后状态，通常在出售作业上处于被迫。

2、关于客户的操控及管理未能真正落实到位。在几次报价变化后，丢掉了少部分客户。

3、关于出售途径的掌控和商场的标准还不是很到位，致使客户呈现一些小小诉苦。

4、在作业中思维较为单纯，作业方法较为简略，看待问题有时对比片面，在处理一些问题上还不行镇定。

总归，细节决定胜败，才能+常识+勤勉+心态=成功。对公司要有责任心，对社会要有爱心，对作业要有恒心，对搭档要有热心，对客户要有耐心，对自个要有决心!力求在中联水泥的出售岗位上做的自个!以上即是我对这六个多月的出售年终作业做一个总结，请领导批评指正，期望我能敏捷生长，下一年能给公司作出更大的贡献!

**销售工作述职报告简短 销售述职报告总结篇三**

各位领导，同志们：

20\_\_年，我在公司的正确领导和同事们的支持下，按照年初总体工作部署和目标任务要求，认真执行公司的销售工作计划与方针政策，在自己分管的华东、华中、山东等全国4个片区认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。下面，根据公司领导的安排和要求，就自己今年的工作情况向领导和同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

一、20\_\_年销售工作取得的成绩

20\_\_年，我按照公司的战略部署和工作安排，为了拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，树立公司品牌，挤占电器配套元器件销售市场，我和我分管的华东、华中、山东等全国4个片区的全体销售员团结一致，齐心协力，共同努力，取得了较好的工作成绩，完成公司下达销售任务的80%。总销售额\_\_万元，其中华东片区\_\_万元，华中片区\_\_万元，山东片区\_\_万元，片区\_\_万元;回笼资金总计\_\_万元，其中华东片区\_\_万元，华中片区\_\_万元，山东片区\_\_万元，片区\_\_万元。

二、认真努力，积极做好销售各项工作

销售工作是公司的重要工作，特别在当前市场竞争激烈的情况下尤其如此。我是公司的一名销售经理，要把公司对我的信任、重托具体实施到工作中，为此，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动全国4个片区的整体销售工作又好又快发展。这里面，我主要做了七方面工作。

(一)抓好自身建设，全面提高素质

我分管全国4个片区的销售工作，知道自己责任重大，努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强业务知识学习，特别是学习公司的销售政策法规与销售工作纪律，把它学深学透，领会在心里，运用到具体实际工作中，以此全面提高自己的政治、业务和管理素质。同时，我做到公平公正、清正廉洁，爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

(二)做好服务工作，奉献自己力量

我是负责全国4个片区销售工作的经理，做好服务工作是关键。我把自己看作是销售战线的普通一兵，开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得全国4个片区销售人员的满意，一心一意搞好销售工作，全面提升销售工作质量，以此扩大销售业务，为加快公司发展贡献力量。

(三)抓好队伍建设，全力做好工作

要搞好电器配套元器件销售工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理销售员的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与建议，与销售员同呼吸，共命运，加快销售工作发展。其次，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个销售员的工作积极性，提高销售员的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

(四)树立信心，排除万难，争取完成全年目标任务

20\_\_年电器配套元器件销售市场竞争异常激烈，为争取完成公司下达的全年销售目标任务，我经常跑全国4个片区，给每个销售员作思想教育工作，要求每个销售员以公司利益为重，抛弃个人私心杂念，要树立信心，坚决执行公司的各项工作决定与工作措施，要想方设法，排除万难，争取完成全年目标任务，以优异的销售业绩向公司汇报。

(五)制订考核办法,激励先进

为了鼓励销售员积极工作，扩大销售业务量，为公司创造良好经济效益，我根据不断发展的销售新形势，结合全国4个片区的实际情况，制订相应的考核办法,激励先进。考核办法充分体现销售员多劳多得的原则,坚决杜绝干多干少、干好干坏一个样的弊病，激励销售员充满干劲、认真努力工作，勇争先进，在电器配套元器件产品销售工作上做出新成绩，取得新成效。

(六)提高客户认知度，扩大产品消费群体，增强品牌影响力

我要求全国4个片区每个销售员要树立优良服务意识，认真细致为客户做好全方位服务，首先态度要热情大方，服务细致周到，让客户感到温馨愉悦。同时积极向客户讲解电器配套元器件相关知识以及特点，并向客户发放公司电器配套元器件宣传册，使越来越多的客户了解公司的产品，通过公司品牌的良好信誉，以及产品独有的吸引力和优质的售后服务，为我公司带来更多的客源和业务量，获取良好经济效益。

(七)走出去推广品牌，吸引人气，扩大销售

在当前市场竞争激烈的情况下，坐在家里等待客户上门，无疑是坐毙待死。为此，我要求全国4个片区每个销售员要走出去推广品牌，吸引人气，扩大销售。要通过积极宣传，现场推销等多种办法，把我们公司的产品送进市场。今年，我负责的全国4个片区的销售任务完成的较好，与我们销售员积极走出去推广有很大关系。

三、加强学习，提高自身素质

我认为作为一名负责全国4个片区的销售经理，必须加强学习，提高自身素质，才能完成公司赋予我的工作任务，也才能带好每个销售员做好销售工作。

(一)努力学习，提高政治思想觉悟

20\_\_年，我加强学习，认真学习公司的各项规定，提高政治思想觉悟，在思想上与公司保持一致,坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，坚决维护公司利益，做到无私奉献。在工作上我养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。我服从公司领导的工作安排，紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。在实际工作中，我坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好。

(二)认真学习，提高业务工作水平

我是一个喜欢学习的人，总觉得人的一生是学习的一生，特别在当今发展迅速的时代，学习就更加重要，一个人不学习，就跟不上时代的需要，必定被时代所淘汰。我在工作上除了学习公司的制度规定与工作纪律外，重点是学习电器配套元器件知识和销售业务工作技能，还学习市场经济知识、社会管理知识、科技知识、法律知识等现代科学文化知识，提高业务工作水平，为自己做好销售工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了电器配套元器件知识与基本销售工作技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，具有较强的工作能力，能完成较为复杂、繁琐的销售工作任务，取得良好成绩，这一点，我自己感到很欣慰。

四、加强廉政建设，做到廉洁自律

我深刻认识到廉政建设关系到人心向背，影响着各项工作的发展。特别在当今社会不正风气的影响下，搞销售工作容易产生腐 败行为，损害公司利益。在这方面，我特别注重执行公司纪律，不仅自己要执行好，还教育每个销售员要执行好，干任何工作，不得损害公司利益。由于，我切实加强廉政建设，做到廉洁自律，我和全国4个片区的每个销售员在执行公司纪律上比较好，大家都在一心一意为公司工作，没有出现违反公司纪律的现象。

五、存在的不足问题

1、业务不够熟悉。当前，电器配套元器件发展很快，搞销售工作必须熟悉产品业务，这样才能回答客户提出的技术问题，这方面我有欠缺，需要加强学习，努力掌握产品业务。

2、产品宣传力度不大。我们公司虽然开展了对产品的宣传，但总的说产品宣传力度不大，主要还是靠上门推销。一些客户对我们公司和产品了解不多，购买时存在忧虑状态。今后需要加强产品宣传，提升我们公司产品的知名度。

3、工作作风上与销售员联系不够密切。我与销售员的联系、沟通虽然多，但仍然有时了解情况不够全面。对销售员布置工作多，要求完成任务多，就事论事多，贯彻管理意图多，征求意见听取建议少。

20\_\_年，我认真努力工作，虽然取得了一定的成绩，但是与公司的要求相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，掌握做好销售工作必备的知识与技能，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把销售工作提高到一个新的水平，再创佳绩，为公司又快又好发展，做出我应有的贡献。

**销售工作述职报告简短 销售述职报告总结篇四**

首先，非常高兴能够加入\_\_科技有限公司这个大家庭，感谢郑总给我这么一个好的能够尽情施展自己才华的发展平台，谢谢!

20\_\_年\_\_月\_日，我怀着一颗忐忑的心加入了\_\_，说实话，我心里面没底。以前，我从来没有从事过it行业，更不要说销售投影机。但是，经过一个礼拜培训后，参加实战第一个礼拜，我就卖出去了自己进入it行业的第一件产品，并在之后连续成交了几单生意，顿时，我有信心了，加入\_\_公司发展自己的事业，我的决定没错!

下面，请允许我对我这段时间的工作进行简单的总结和分析，希望各位领导和同事能给予指正。

一、工作业绩

截止20\_\_年\_\_月\_日，我总计开发有效客户\_家，上门拜访客户\_次，每天坚持打电话\_\_个以上，完成销售\_\_万元。我这段时间的销售业绩不理想，跟各位公司的前辈销售人员比起来，我感觉万分惭愧，但是知耻而后勇，我会在以后的工作中加倍努力，向前辈们学习，勇创佳绩。业绩不理想，我觉得主要有一下几个原因：

1、刚进入it行业，对产品和行业知识不熟悉，在以后的工作中，我会努力学习，提升自己的内功。

2、本身工作经验不够丰富，跟客户沟通和谈判的技巧不够，造成人为失单，今后的工作中，我会多向前辈学习，多多自我总结，提升自己的销售能力。

3、不够勤快，我在今后的工作中，一定要全身心投入到工作中，增加自己的工作量，都说勤能补拙，我相信，在来年，我一定能创造出更好的成绩

4、我个人认为还有一些市场原因，根据客户的信息反馈，年底了，商家都忙着清理库存，不愿意再用现金向外面调货，从而造成我们销售困难，而且客户手上有些单子，也会拖到年后再交货

二、事务性工作

1、严格遵守公司的规章制度，服从公司领导的安排。

2、参加了公司一个礼拜的培训，同期，并对市场进行了一番调查和摸底，我觉得我收获了很多。

3、经常帮助公司其他同事处理一些应急事件，比如送货、送文件、帮助看门市等。

4、轮流主持早会，训练了自己的组织能力和应变能力。

三、应收账款

我严格执行了公司的财务制度，截止20\_\_年\_\_月\_\_日，我的应收账款回收率为100%，在来年的工作中，我会继续严格执行公司财务制度，保证公司的资金安全。

四、个人心得

1、电话营销技巧：打电话之前，一定要组织好自己的语言，不要紧张，也不能激动。跟客户沟通时，一定要调理清晰，并要严格遵循公司的报价原则。当客户态度不是很友好时，我们要懂得随时调整自己的心情，不能被客户左右了我们自己的情绪。

2、客户拜访技巧：初次拜访客户，一定要坚持谦卑的态度，递送名片时，一定要双手奉上，多说一些恭维的话。在进行商业洽谈时，一定要头脑清醒，立场鲜明，不能被客户左右了自己的思想，该坚持的原则必须坚持，否则，后面的工作我们会非常被动。

3、客户讯息搜集：除了公司提供的专业杂志和企业黄页以外，我还通过网络和朋友搜集了很多客户讯息，开发出了不少的客户，我觉得在这方面我们一定要把自己的眼界方款，这样我们的市场才会无穷大。

4、客户管理：我将自己的客户进行了分类归档，特别是加了qq好友的客户，我进行了重要、次要和一般三个级别的分类，对重要客户进行重点开发和培养，提高了我的工作效率。

五、个人建议

1、我觉得公司应该给我们多进行一些培训，不管是产品知识或者营销技巧，这样会大大加快我们业务员的成长。

2、我们由于是职场新人，对财务这块不是很熟悉，我希望公司才能抽点时间对我们进行一些必要的财务知识培训，避免我们犯财务上的低级错误。

**销售工作述职报告简短 销售述职报告总结篇五**

时光荏苒，转眼间20\_\_年度工作已接近尾声了。回首这一年的时间里，在\_\_制品分公司销售这个大家庭中，领导关怀，同事和谐，自己学到了很多专业和做人的知识，能力得到了很大的提升。为了更好的开展工作，总结经验，扬长避短，提高自己的专业技能和业务能力，现将20\_\_年度的个人工作总结如下：

一、工作汇报

自20\_\_年\_月份参加工作以来，在销售岗位已经供职了一年多的时间。在这一年多的时间里，我努力学习，积极思考，认真完成各项工作，工作能力逐步提升。

1、认真学习岗位工作职责、产品信息，努力做好本职工作

由于刚步入新的工作岗位，无论业务能力，还是思想都存在许多的不足。为了尽快的适应新的工作环境，领导同事给予了很大的鼓励和帮助，使我有了更明确的目标。先从最基础的开始，认真学习销售岗位工作职责，学习产品工艺，了解产品，熟悉产品，经过一年的学习，对产品有了很深的了解。

实践才是检验理论的标准，20\_\_年初去\_\_市场走访老用户，开发新用户，了解变压器隔膜在\_\_市场的前景。经过走访和走访，了解到目前变压器隔膜产品竞争激烈，受到煤的影响，采购量萎缩严重。面对这种问题，改变策略推销我们的聚氨酯油囊，经过初次走访和后期跟进，开发了两家用户。通过实践，了解了市场，也发现了自身的不足，认真总结，避免了在以后的工作中问题的出现。

平时工作中，做好合同的执行，开票及发货。与用户沟通，积极协调解决用户反映的问题。

2、执行公司的营销策略，做好网络建设和推广

\_\_\_系列产品作为一个我公司新的产品，刚开始并不被大家所熟知和接受。针对这种情况，分公司领导积极调整营销策略，将传统的营销模式和现代网络营销相结合，尽可能的让外界了解我们的产品。新的中英文网站的建成，极大的提高了公司产品的知名度，打电话咨询的客户纷至沓来。每天对网站进行监控，信息收集，筛选整理有价值的信息，及时进行反馈。

3、廉洁文化文化示范点通过验收幷授牌

20\_\_年，\_\_公司将通过验收并授牌为廉洁文化示范点。为迎接集团公司领导的验收，顺利推进公司廉洁文化工作的开展。在党政领导的带领下，制作版面，补充材料，通过一系列的.工作，分公司于\_\_月底通过集团验收并授牌。通过这项工作，接受了党先进思想洗礼，并明白了要做一个堂堂正正的人。

二、工作感想

踏入新的工作岗位后，经过一年的锻炼，使自己的业务水平和专业素养得到了很大的提升，也对销售这份工作有了更多更深的认识。“100个人眼中就有100个哈姆雷特”，对于我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是保持良好的心态，套用米卢的一句经典语“态度决定一切”。销售这份工作可能在外人看来整天走南闯北、光鲜靓丽，好不自在。其实呢，从事过这份职业的人都会知道其中的酸甜苦辣。你可能遇到这样那样的问题，这个时候你拥有良好的心态就显的尤为重要了。拥有积极的心态，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得良好的结果。热爱我的工作，我不会把它作为一项任务或负担，领导交代的任务，争取做到，会充分享受完成一件工作的乐趣。

其次是能力问题，我觉得可以分成专业能力和基本能力。曾在书中看到的例子可以说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到我们个人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及创新潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

最后是学会认真倾听他人讲话，虚心接受他人的意见。年轻人多少有点毛毛躁躁，我也不列外。曾以为自己的原则坚不可破，但随着阅历的不断增长，其实发现自己很多东西都不成熟。这个时候，师傅们教导我们想成长快，就要认真学习，向别人学习好的经验、好的工作方法，虚心接受别人的意见。

**销售工作述职报告简短 销售述职报告总结篇六**

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的20\_\_年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。20\_\_年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然20\_\_年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、\_\_\_和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)、业绩回顾

1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务。

2、成功开发了四个新客户。

3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作。

(二)、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

a、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于\_\_市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了!

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小)。

c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心。

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在\_\_已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于\_\_年\_\_月份决定以\_\_为核心运作\_\_市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基矗。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，\_\_年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了。

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了。

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了。

4、对整体市场认识的高度有待提升。

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、\_\_市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒――沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、\_\_市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、\_\_市场

\_\_的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1)、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖。

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充。

整个\_\_年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源!

四、\_\_年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致\_\_年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“\_\_\_发展”为原则，采劝一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

1、\_\_：虽然公司有费用但必须再回款，以多发部分比例的货的形式解决的，双方都能接受和理解。

2、\_\_：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售。

3、\_\_：同\_\_。

4、\_\_：尚未解决。

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。

五、“办事处加经销商”运作模式运作区域市场

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等。

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等。

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化。

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群。

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户。

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用。

六、对公司的几点建议

1、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉。

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性。

3、集中优势资源聚焦样板市场。

4、注重品牌形象的塑造。

总之20\_\_年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20\_\_年，站在20\_\_年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累!

**销售工作述职报告简短 销售述职报告总结篇七**

20\_\_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年;首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为是他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐衷于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

1、\_\_市场全年任务完成情况。20\_\_年，我负责连、\_\_地区的销售工作，该地区全年销售\_\_万元，完成全年指标\_\_%，比去年同期增加了\_\_万元长率为\_\_%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，20\_\_年新客户销售额有望，有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织\_\_产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。\_\_\_\_地区三个地区20\_\_年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。20\_\_年年初我对空白区域进行重新调1研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，\_\_区域今年销售量比20\_\_年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好\_\_区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的\'问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然\_\_市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得2也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、\_\_市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合20\_\_年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸20\_\_年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20\_\_的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率;制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。20\_\_年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正;对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。20\_\_年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20\_\_年公司生活用纸销量增长\_\_%，为实现公司生活用纸销售总额为\_\_亿元的目标而奋斗。

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