

(推荐)销售述职报告范文7篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://www.xiaorob.com/fanwen/baogao/30934.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

【推荐】销售述职报告范文7篇

在日常生活和工作中，报告对我们来说并不陌生，我们在写报告的时候要注意涵盖报告的基本要素。那么大家知道标准正式的报告格式吗？以下是小编为大家收集的销售述职报告7篇，仅供参考，希望能够帮助到大家。

销售述职报告篇1

尊敬的公司领导同志们：

大家好！

xxxx年是农化行业极不平凡的一年，面对着极端不利的气候条件，面对着原辅料价格上涨和短缺的困扰，华东全体人员以xxx董事长为首的农化班子正确领导下，保持着高昂的斗志，努力拼搏，实现了历史性跨越。下面就是对我一年的工作做简要述职：

我是年初通过公开竞聘走上华东区经理的岗位，通过一年的工作，使我的素质和能力得到了前所未有的锻炼和提高。xxxx年公司下达我片的销售任务为xxxx万，实际完成xxxx多万；超额完成任务的xxx%，绝对值增加xxxx万，人均达到xxx万，所有人员全部超额完成任务；与去年xxxx万相比增长xxx%，市场剩货率，总体费用率均在公司指标之内。上述的数据可以看出，华东片销售额已占全国制剂市场的1/3，也是人均单产最高的地区。简要分析原因，其一是xx年天气条件有利于苗后除草剂的销售，而不利杀虫剂的推广，我们作为一家以生产除草剂为主的企业客观上说是占尽了天时；其二是公司领导对制剂销售的重视，徐总、张总多次亲临市场指导工作，极大的鼓舞了我们的斗志。其次是年初对销售模式的改变，采取大区负责制，机制灵活、资源共享极大的调动了业务人员的积极性，从组织结构上给予了充分保障；其三是公司的前瞻性工作开展有效，合理的冬储和择时的采购确保了市场的供给；其四是人员合理安排，一个人只有对自己从事的工作抱以极大的热情，才能发挥最大的效应。

区域经理往往大多是优秀的业务人员，身上有浓厚的业务人员情节，独立工作能力、敬业精神很强，但不能认为所有人员都和自己一样，以激励和信任就能做好工作，所以在大区管理上主抓了(1)只让业务人员做对持续增长有贡献的事(2)掌握利用政策、促销等对短期有增量的事。从我个人来看：

一、跟得上。

就是在理念、能力和工作实绩方面跟得上行业发展的新形势、领导的新思路，各项工作的新变化和身边先进同事的步伐。真正把心思凝聚到工作上，把精力集中到办实事上。

二、做得细。

市场工作无小事，所以自己在工作中坚持细心细致，并且从细小的事抓起，注重细节和过程管理，做到每年的工作在我手中尽可能做得更好，市场销售业绩逐年递增。

三、抓得实。

就是做一项工作成一项，所以自己在具体工作中能够克服缺乏责任感，无所作为不愿抓落实的思想，认真完成日常工作和每年的各项任务。

具体落实到以下几个方面：

1、凝心聚力，打造和谐团队。

对人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的区域，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。所以年初在华东区域人员组成上本着“新老结合稳健发展”的原则，华东市场有三位老同志，被我们称为“三驾马车”的他们在今年的销售工作中起了积极表率作用。在销售高峰期江苏市场xxx同志的爱人出了车祸需要手术住院，在此期间他一边要照顾病重的妻子一边还要忙于铺货，而后又投入到紧张的工作中，正是这样一贯的勤勉才有了今天的业绩；安徽市场的xxx同志今年也可谓是背水一战，在炎热的夏季因血压高晕倒在车站，是110把他送到二院，醒来之际第一句话是他包里的汇票可在，正是有了这种对事业的忠诚，才有了较xx年xxx%的增长；浙江市场xxx同志敢打敢拼，在不被人看好的南方市场实现了xxx%的突破，成为进步最快的业务人员。今年在两位新省级经理的带领下像xxx、xxx、xxx等也是勇挑重担出色的完成了销售任务，只有凝心聚力一切围绕市场转才能发挥最大的潜能。

2、品种建设，注重单品上量。

如何在小市场做出大文章？我们对华东市场的网内客户采取重点品种单品销售，划定销售区域，规定统一销售价格，采取封闭销售模式，确保经销商的合理利润。成功操作了“毒死蜱”单品销售突破百吨，形成了一定的品牌效应。

在南方市场没有形成核心产品的情况下，增加过渡性品种，按照短平快操作思路，追求效益最大化，采取定做、配方改良等办法来促进销售。今年此类产品贡献巨大，像“xxxx”“xxx”“xxx”“xxx”“xxxx”等十几个品种的销售额已占xx%份额。

3、寻求增长，加大薄弱市场开发。

浙江市场、苏南市场、皖西南市场是华东区域的薄弱市场，多年来处于停滞不前。除了产品结构问题外更重要的是对做好薄弱市场的信心，经过认真分析，系统思考，在人员配备、客户选择、网络建设和技术支持方面给予更多的指导和帮助，今年浙江市场销售额已从xx万发展到xxx多万；苏南市场从xxx多万发展到xxx万；皖西南市场从xxx万发展到xxx万，市场开发已经取得初步成效。

4、节约费用，从销售细节做起。

今年实行费用定额管理，销售工作强调实效性以来，切实抓了宣传形式的改变，在重点市场压缩人情会以及费用较高的电视媒体广告，采用实效性更高的《安徽农村广播》、《江苏农业科技报》等宣传形式，不仅节约了费用而且取得了较好的效果。在运输费用这一块，江苏市场统筹考虑充分利用公司危险品运输车，不仅确保了货源的及时供应而且大大节约了运输成本。安徽市场尽量选择有资质的专线物流公司，减少了二次中转的费用。

工作中的不足

1、销售渠道不够下沉。

目前我们在销售渠道选择上重点投入县级市场和部分地级市场，采取保护经销商利润的销售模式，我们把精力和销售支持集中于地、县级市场，对乡镇经销商投入和支持不够，很多外国公司和有实力的国内厂家却趁着这个时机，在乡镇加速市场开发速度和加大销售投入，树立了稳固的销售地位。

2、南方品种资源短缺。

虽然我们已经很努力的创造一些品种资源，但能产生效益的品种匮乏，特别是明年国家农药管理政策的改变，没有新产品的后继跟进，南方市场销售很难有所突破。

3、销售价格机制不完善，市场被动操作。

农药销售季节性强，由于以往沿袭下来的销售定价程序和机制灵活性不够，如xx年百草枯定价公司连续上涨，导致无法与市场接轨，销售停滞，现库存较大，我们不仅失去了强占市场的机会更可惜的是该品种xx年公司肯定要有损失。

4、市场窜货是销售的最大障碍：

xx年公司虽然加强了窜货管理但安徽市场仍然屡禁不止，窜货方式也由公开转为隐蔽，严重干扰了正常的市场秩序，客户合作信心受到打击，隐患较大。

"改变以往简单的注重销售数据，以及销售业绩短期效益，变粗放式经营为深耕细作。建立以销售为目标，以市场管理为基础，以终端拉动为手段，实现渠道清晰化，终端掌控的市场目标"

具体措施和改进办法

- 1、营销模式的转变。随着农村种植规模化发展，农民由一家一户逐步转向承包几百亩田机械化耕作。我们的营销策略和产品策略要作进一步调整。产品销售要下沉到终端，用药方式也会更理性，农药会向大包装发展，服务对象也是更专业的种田大户。计划xx年在有条件的地区大力推广重点乡镇零售店+种田大户的推广模式，加大宣传做服务，做终端，把质量和品牌建立在农民心中。
- 2、年底前做好本区域客户的分级考评工作，通过省级经理、大区经理、市场部三级审批核定最高赊欠额度报公司批准，在xx年的销售工作中加强计划管理，逐步规范市场向现款操作过渡。
- 3、继续加强各项费用控制,尤其是宣传费用必须逐笔请示核准,注重实效，奖励节约;物流费用(采取招标方式发包给有资质的物流公司);业务费用也要目标管理和过程监控相结合;招待费用(严格控制)，依据服务的客户数量和区域跨度来定额费用，争取达到公司规定的较xx年下降x%的指标。
- 4、计划xx年单品操作的品种：针对08年成功运作的基础上进一步加大订单品种的销售，推出xxx等品种来弥补南方品种资源的短缺。
- 5、加强市场信息互动，及时提供真实可靠的信息到公司决策层，以便快速有效的实施战术调整。建议公司在制定产品价格时要分类，如市场主导品种(高价运作)和市场跟随品种(薄利多销)相结合，多打组合拳才能出奇制胜。

以上就是我个人xx年的回顾，在新的一年里即将到来之际，我将以全新的面貌展示在大家面前，并争取以更好的业绩来回报公司领导及全体员工对我们的信任和期望!我们坚信：在公司领导的正确指挥下，有一支团结、敬业、勇于奉献的员工队伍，前进中的丰乐农化将更加辉煌!

销售述职报告篇2

各位领导，各位同事：

你们好！我主要工作是协助客户经理完成各项工作目标，现担任销售部经理，负责四川南部重点二批的维护，任务目标的分解，制定销售推广计划并组织实施，把控渠道库存，及时了解病虫害发生情况并推荐配方；以及终端信息反馈、终端客情关系的维护。从年初到现在的5个多月里，在Manager万和Manager范的指导和支持下，我经历了从规划市场，分解任务，到关键零售店和二批的筛选，从启动会的筹划和召开，到站店促销，下乡送药；从下田剥虫子到建立示范田；从川南市场的淡出到川北市场的重点支持；从前期的压货到后期的把控渠道库存。一路走来，不知不觉中竟然经历了那么多，这次述职让我意识到了自己的成长。在这里还要谢谢各位领导和同事给我这次机会来对这半年的工作进行一个小结。

一、半年来的工作情况和任务完成情况

从图中可以看出08年和09年的销量没有明显的差距。其中有两个原因不可忽视，第一，09年的持续干旱，罕见的冬旱、春旱、夏旱造成了川南以及四川其他地区的农业损失惨重，甚至很多地方造成了人畜饮水困难。川南由于地处丘陵地带，缺乏灌溉用水，加之春旱导致了超过50%的水稻没有移栽；而持续50天以上的夏旱导致了近20%的水稻旱死在大田里，截止200x年7月川南的水稻面积比200x年减少了六成以上。第二，200x年的数据是全年数据，而20x年是截止6月30号的数据，那么在下半年HSJ、JK、DC和FXB的销量还有上升的空间。

总体来说，我个人对川南的销售情况还是比较满意的，在水稻面积减少60%的情况下还保持并超过了去年的销量。这虽然并不能算什么成就，但作为川南片区的负责人，这也算对我的一种安慰。

川南能够支撑到750件的销量，其实最应该感谢的是Manager万。还没下市场的时候，Manager万就开始指导我做市场规划，虽然那时规划的是川北市场，但正是经历了这个过程，我才开始从大局来看市场，从整体来把握工作的重点，这为全年的工作定了方向，打下了基础。

第二阶段的工作是HSJ启动会的筹备和召开，首当其冲的工作就是启动会的前期沟通。因为之前我从来没有参与过

启动会的沟通和筹备工作，所以刚开始并不顺利，甚至有的二批客户谈都不跟我谈，因为他觉得我连启动会的流程都不知道还谈什么。Manager范得知这一情况后，专门给我和ZHOU做了一份启动会方案的模版，让我们以模版为依据来与客户沟通。有了这个模版之后再与客户沟通确实针对性强多了。这让客户觉得我们是经过了认真准备才来与他谈的。资中启动会谈下来以后，我心理开始有底了，对整个启动会的流程，政策的制定，费用的分担等等有了一个清醒的认识。因此在去W市（川南最大的闪光点）之前，我在模版的基础上大胆的制定了2套更符合川南情况的启动会方案来让客户选择。由于这次准备十分充分，与客户杨的沟通进行的非常顺利。尤其是在沟通奖励政策的时候，我把JX公司的返利政策给他分析了一遍：09年冬储XX万，除常规产品全年净销售YY万，单品HSJZ万，全年退货低于D%，可从JX公司获得以下返利：

冬储利息： $XX万 \times A\% = 9000元$

回款率达标奖： $XX万 \times$

$B\% = 20xx元$

单品上量奖： $Z万 \times C\% = 500元$

销量达标奖： $XX万 \times E\% = 500元$

退货控制奖： $XX万 \times F\% = 1500元$

全年总奖励： $9000 + 20xx + 500 + 500 + 1500 = 13500元$

而且单品上量不仅提高了他在当地的影响力，而且减少了送货的次数；现款订货又可以减轻资金压力，还可以用到手的资金来获取跟多的利润。虽然W市的零售商销量都不是太大，但制定一个20件的梯度还是很有必要的，至少对零售店是一个诱惑，而且在奖励梯度上一定要分开档次。客户听完分析后心潮澎湃，当即提议对现款订购HSJ20件的客户奖励20xx元，他认为反正这是一个诱惑，估计没有零售店会订20件，不如把奖励订高一点，来突出影响力。可我当时却有点忐忑不安，这个促销力度太大了，直接返利的话弄不好会对周围市场造成冲击；而且当时是4月初，天一直没有下雨，再过半个月水稻就要移栽了，万一干旱持续下去，水稻移栽不了，零售店的货卖不出去，退货怎么办？保守的思想让我没有同意杨的提议，最后的政策是订HSJ20件，奖励一台1.5P的空调（价值1400元）。

喜悦的同时我有点后悔没有听客户的提议做一个20xx元的奖励政策，那样的话说不定HSJ的销量会突破200件。但现在我很庆幸当时的保守，前几天杨告诉我幸好当时没做这个政策，要不然依现在的干旱情况，还不知道有多少人退货或者翻悔呢。现在铺下去的货只有个别零售店有压力，最多的一个还有8件库存，最后一遍药用过后应该可以消化5件，这样的话年底就不会退货。

接下来的时间又召开了简阳、资阳、金堂启动会，四场

从公司开会回来，Manager范、ZHOU和我共同交换了意见，都觉得6月份应该把精力放在川北——水稻产品唯一可以上量的区域。我们的意见得到了Manager万和Manager张的支持。

第四阶段：川北零店促销，下乡送药和示范田的建设。

同事ZHOU身上看到了我的不足——太保守，不敢放手大干一场。这些对我下一阶段的工作会有很大的帮助。

第五阶段：把控川南水稻产品渠道库存，努力在水稻最后一遍用药消化掉；同时向二批介绍新产品。

这个阶段是川南水稻区的结束也是下半年川南市场的开始。因此即使川南市场疲软，我还是安排了十天左右的时间来跑一下川南。目前川南HSJ从二批到零店基本上没多少库存，7月份水稻最后一遍用药完全可以消化的完，有些二批还会补货，例如资阳刚刚又进了20件HSJ，内江、W市、荣昌都会在这个月进行补货，川南HSJ销量突破800件没有问题。新产品方面，已经拜访的几个二批，W市、荣昌、宜宾都定了JK，JX和BB只有个别蔬菜较多的二批有订。目前这项工作还在进行中，等川南二批走访完之后，我的工作重点将会在成都周边的郫县和都江堰，重点抓秋季蔬菜。

二、个人在团队中的作用

我的主要职责是协助客户经理完成工作目标，所有我开始的定位就是经理安排我干嘛就干嘛，就是Manager万说的执行力。所有刚开始我的工作没有独创性，很保守。转变发生在3月中旬，在自贡荣县，在与客户LMJ沟通HSJ启动会的过程中，根据我了解到的情况，前几天刚开了康宽（杜邦）和头等功（上格）的启动会，两场会效果都不好，而且与客户到零售店了解情况，零售商的订货热情也不大。我就把这些信息反映给Manager范，让她决定怎么办。Manager范说，你应该有自己的想法，这是你的区域，由你来决定！是这句话让我决定取消荣县启动会，也是这句话让我放手去组织W市启动会，成就了川南的亮点。在接下来的工作中，我不再把自己作为一个协助者，而真正成为了一个参与者，开始学着从全局考虑问题。从宣传品的制作发放到宣传进度的安排，从发货到库存，从站店促销到示范田建设，我开始有了自己的想法，并把这些想法与ZHOU、Manager范和Manager万交流，在交流中也难免有争吵，但最后我们总能达成一致。这应该就是公司一直强调的团队建设吧。在四川团队中，ZHOU激进，我保守，Manager范则比较感性（大多数女生的特点）。所以有时候ZHOU提出一个大胆的促销方案，我就会问这么大的投入能给我们带来多少收益，会占用我们多少时间和资源，二批和零售商能不能配合我们……，最后Manager范会拿出一个折中的方案，大家感觉有可行性，就会齐心协力做好这个促销。这种互补的性格让我们的团队合作很默契。

综上所述，我感觉在川南的工作中，我是一个组织者，策划者，Manager范则是一个指导者，在我遇到困难的时候给予支持和帮助，尤其是在启动会方面。在川北的工作中我和ZHOU则属于建议者和执行者，而Manager范是决策者。

如果说成绩的话，我很惭愧，今年没有完成既定目标。但即使是现在的销量，如果没有Manager万确定重点工作方向，没有Manager范的指导和支持，没有同事ZHOU的理解与鼓励，没有个人的坚持与努力，在今年这种干旱的情况下也是不可能完成的。作为川云团队的一员，我感觉最大的成绩就是个人的成长和团队的强大，相信领导们也有这种感觉。

三、存在的问题及改进措施

今年的工作很充实也很累，主要问题是JX公司没有跑外围的业务员，这也导致了JX公司的外围网络不健全。一到用药旺季的时候，各地的二批都打电话来要人，我们三个人都恨不得会分身术。350万的任务已经让我们忙的不可开交了，如果明年的任务是400万，即使有四个人，那时的压力也绝不会比现在小。因此我感觉最好在JX公司没有覆盖到的川东（巴中、广安、南充、达州、遂宁）开新客户，一旦川东市场打开，其销量将远远大于川南。

第二个问题是我们的产品资源不健全，缺少杀螨剂和除草剂。很多客户问过：你们公司有没有除草剂啊？可见客户对我们公司除草剂的期待。川南和川西柑橘上的杀螨剂用量很大，只可惜我们只有一个竞争力不大的ZZX。听说公司明年将会推出除草剂和几个杀螨剂，到时候这个产品不健全的问题将不再是问题。

四、下半年及明年的规划思路

下半年的主要工作将集中在蔬菜区。具体如下：

一、8月至10月，成都周边（郫县、彭州、双流等）和夹江、广汉蔬菜区的新产品布点和推广工作。

在推广工作中，我们前期发的小笔记本，计算器和洗衣粉将会派上用场。

20xx年的工作规划

1、四川的小春作物（包括小麦、油菜和早春蔬菜）

主要推广产品：低价位的产品，例如杀菌剂方面的JK，杀虫剂方面的YHL等。并跟进新产品的推广，例如BB、JX，包括明年推出的除草剂。

主要工作：川东市场的开发，攀西市场新产品的宣传跟进。

主要区域：川北、川东、攀西和成都周边

2、四川大春作物（包括水稻、玉米和蔬菜）

主要推广产品：水稻产品（包括除草剂），果树产品和蔬菜产品。

主要工作：成熟地区水稻新产品的布点和推广方式（启动会或广告或旺季促销）的初步确定；果树区杀螨剂的宣传；蔬菜区着重铺货和新产品跟进。

主要区域：整个四川，重点在川北和川东以及川南和川西的果树区

3、用药旺季的宣传促销（水稻区）

主推产品：水稻产品

主要工作：把人力投入到不成熟的地区来开拓市场，在成熟地区只要打个广告或发些宣传品即可。

主要区域：川北、川东

4、秋季蔬菜

主推产品：中高价位产品，例如CL，KDF，FXB等

主要工作：把中高价位产品沿着低价位产品网络打入市场

主要区域：成都周边，广汉、夹江等蔬菜区

5、冬季反季节蔬菜

主推产品：中高价位产品，例如CL，KDF，FXB等

主要工作：站店、下田、促销

主要区域：攀西

由于水平和经验有限，有做的不好的地方还请各位领导和同事批评指正。

谢谢！

销售述职报告篇3

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

20xx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XX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，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，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、苏北市场全年任务完成情况。

20xx年，我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售**万元，完成全年指标1**%，比去年同期增加了**万元增长率为**%。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，20xx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，同经销商编织五洲产品的销售网络，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。

连、徐、宿地区三个地区20xx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。20xx年年初我对空白区域进行重新调研，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，苏北区域今年销售量比20xx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、做好苏北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，虽然苏北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、苏北市场网络规划不好，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20xx年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸20xx年1、5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20xx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，20xx年消灭江苏省空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

20xx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；对自已在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

20xx年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20xx年公司生活用纸销量增长XX%，为实现公司生活用纸销售总额为**亿元的目标而奋斗。

销售述职报告篇4

20xx年是我们公司飞跃的一年，在公司领导英明决策下销售部率先导入蒙特后新车销售超千台，利润翻番，创历史新高。同时售后也有翻天覆地的变化，从以前的基本无章无序到现在拥有先进的制度化、服务流程标准化、日常工作表格化、检查工作规律化，同时也增加了员工的外出学习机会，并引进了先进的管理理念，提高了个人素质，为提高售后服务质量打下了坚实的基础，为了更好体现我们售后的服务质量、提高客户满意度，我们本着处处为客户着想的原则，增加了车间的硬件设施，配备了相关的岗位，改造了客户休息区为客户创造了一个优美舒适的环境

20xx年下半年在四平各经销商当中，我们公司率先启用了服务顾问这一岗位，为推动我们公司的售后服务质量起到了决定性的作用。不但减少了客户的很多抱怨，以及工时费多、服务少的难题，而且还增加了进场辆和客单价以及客户对我们的忠诚度。

20xx年进厂台次是5427台，营业额是932368元，单价是171元。20xx年我们的进场辆是7065台，营业额是1475256元，客单价是208。今年比去年进场辆增加了1631台，营业额增加了542888元，客单价增加了37.2元。从数据上看20xx年比20xx年有稳步的提高。可见公司对售后的整改是有成效的，但还有很多需要改善的地方，从人员的素质到标准化流程，执行力，技师的专业技能和车间的专业化设备都需要改善。虽然还有很多不足和困难，但是我们坚信20xx年将是我们的售后大展宏图的一年。

20xx年我们的目标是进场辆增长百分之五十，营业额增长百分之八十，客单价增长百分之二十，的基础上还要把我们的服务提升到一个更高的档次。

最后，我们在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在售后服务工作中的诸多不足，尤其在如何提高客户满意度，增加客户忠诚度和服务理念的创新上，还大有潜力可挖，还要提高我们自身的素质。为此，面对即将到来的20xx年，售后服务部一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“把售后服务打造成四平铭邦的品牌”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保20xx年售后服务工作的顺利完成。

销售述职报告篇5

进公司也有八个月时间了，一眨眼的功夫，从一个公司到另外一个公司，我认识到两者的工作模式有很大差异。在企业产品管理与专业知识管理，工作氛围等方面都有很大区别。第一个月感觉自己明显没有进入工作状态，时常找不到方向感，每天无所事事，在公司领导召开的会议上，经过集思广益，对症下药，解决具体问题。经过公司的专业知识培训与实务操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我都过得很充实，从打样与接待客户是陆续不断，虽然附出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的。努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望。成功是给有准备的人。

在xx各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

销售心得：

- 1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。
- 2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意的去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5、勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

11、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

12、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

13、让客户先“痛”后“痒”。

14、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

15、学会“进退战略”。

工作总结：

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些就是电子商务不可推卸的职责。要成为一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作，认真领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

销售述职报告篇6

20xx年很快就要过去了，在这接近一年的工作当中，我学到了各种以前没接触过的东西。在说话办事上虽然还不够成熟，但相比以前有很大的提高。在这我感谢领导和同事们给我创造这个让我成长的环境，我会用实际行动来证明自己。

一、强化基础知识，开始销售。

来到公司遇到很多从未接触的新问题，一点点了解销售知识，钢厂情况，公司制度，联系客户。开始时因为不懂得，造成自己举步维艰的情况。但领导和同事的教导和指点，促进了自己的销售欲望。虽然销量只有一点，但劲头十足。有时因为销量上不去出现一段了失落期，但付出总有回报。后来不断调节自己。从销售中吸取教训，总结经验。慢慢步入正式销售工作。

二、遇到矛盾问题，处理情况。

三、学习各种知识，弥补差距。

来公司上班时间也不短了，跟各位同事之间都存在着一定的差距。说话底气不足，没有份量，没有中心。做事手忙脚乱的，总做不周到。缺乏跟客户谈业务的一些技巧。应变能力还需要加强。甚至赵总曾教导我们吃饭喝酒都有一定的学问。所以以后更应该多跟每位领导同事沟通知识，取长补短。

一、整理好自己手底下的客户。潜力大的深开发，也希望公司给予支持。通过关系和交往，建立好感情。潜力小的，每天库存到位，间接性打电话和走访。

二、根据我们协议量，开发天津本地的直缝，方矩，螺旋管厂。走访一下四郊五县。每个月专门走访一个地区，把我们的所有信息传达给客户，不仅有利于增加客户群，增加销量。还可以增加我们竞争的知名度。冷轧和c型钢客户经常发库存打电话，贸易单位留下名片库存，间接性联系。

三、通过学习实践，把自己的能力和水平提升一个阶段。虚心向领导和同事请教问题。保持心态端正和昂扬。同时学习各种知识，来充实自己。也许哪一点在谈客户是就能用上。做每件事前必须做好周全的计划，认真去落实，变化时充分做好补救措施。

销售述职报告篇7

带着回味的20xx年已悄悄远去，新一年的脚步已开始起步。回顾20xx一年来的工作，有辛劳有付出，有成绩有不足，当然更多的是工作经验的积累。营业厅是公司直接为客户演示和办理业务、提供面对面服务的经营场所，是客户认识企业、提升企业品牌的重要窗口。为进一步提高公司对外树立高效品牌，宣传品牌形象，更多的收集市场信息与情报，更多的接收用户的意见和反馈情况，现对20xx年工作总结如下：

一、热爱本职工作，精通电信业务。

工作是每一个人人生中必须经过的路，因为工作，我们可以接触到很多的事物;也可以结交很多的朋友;工作更可以使我们的生活更精彩!要想在一个岗位中做出优异的成绩，我们应该热爱自己的岗位，做好本职工作，熟练的掌握工作中的每个步骤，将工作做精、做牢、做实。

二、敢于管理，善于管理。

营业厅经理担负着主持并督导营业厅的工作，利用早班会对营业人员进行鼓励，做到面对营业员不同的性格，如何使其有良好的心态去做好营业工作为目的，一年以来，通过说、劝、教的方式与营业员相处，没有出现大的过失和工作差错。对于差错敢于去指正，面对个人的先进事迹善于去表扬，不以物小而不为。

三、知指标，明任务，求发展。

随着集团公司将营业厅演变为营销中心趋势的推进，营业厅深感肩负的任务，在过去的一年每次早班会我都重复强调着分到个人头上的各项任务 and 指标，使其了解这自己的业绩，促使营业员将业务更好的发展、加快发展。正常营业中我尽可能的帮助营业员推销我们的产品，做好后台支撑，及时总结经验与其他营业员分享讨论。

四、严格遵章守纪，维护企业信誉。

团结同事，共同努力。同事关系融洽，团结友爱，互帮互助，互相尊重。不图谋私利，维护企业信誉，要求即使在无人监督、独立工作的情况下也不做任何侵犯企业利益的事情。当用户到营业厅进行投诉时，我要求必须按照首问负责制认真处理、全程跟踪处理，并做好记录，维护企业信誉，做好营业厅经理的职责。

交通大街营业厅是支年轻的队伍，这个生机勃勃的集体将在新的形势下不断追求发自内心的服务精神，讲究服务艺术，用爱心、耐心、诚信、恒心去对待每一位用户，以创建明星班组为目标，现对20xx年工作计划如下：

联通销售经理述职报告

第一，明确20xx年工作目标，实行“一流管理，一流服务，一流人才，一流业绩”，着实提高业务受理量，创新思维，利用每个人不同的性格发挥自己的长处，放开去干，放心去干，做好营业厅班长的支撑，做到粗中有细，定期核查，保证营业无投诉，业务无差错。严惩违规，表彰先进。使每个营业员发挥自己的长处。

第二，随着体验式营销的开展，在新的环境中更加注重培养营业员爱岗敬业，高度负责的工作态度充分发挥主观能动性、积极性，激励奋发进取的工作热情，加强营业员主人翁意识。做到人人有计划，人人有目标，每天开早班会落实实际需要改进内容，通报个人实际业务发展量和受理量，时常提醒自己的现阶段与目标和计划的差距。

第三，务实作风，善于学习先进经验，多与兄弟公司交流，尤其应与沙河等有先进业绩和管理模式经验的分公司保持交流，在学习的基础上善于创新、改进、务实和总结，使管理模式、营业业务发展量和服务态度得以切实提高。

第四，正如“一年之计在于春”，真正将“首季开门红”任务指标重视起来，为一年的工作打下坚实基础，将任务指标分配到个人，时常督促，每天通报个人发展情况，对个人的业绩表现做到奖罚分明，鼓励先进，改善不足，班组内多交流，多学习，做到真正必须将分配的各项任务完成。

第五，对营业厅内的固定资产和有价产品及移动终端，实行专人负责，及时上报相关使用情况和销售数量，做到数字要准，设备运行正常营业中要稳，制定相关使用流程，使其有人管有规可依，做到凡是营业厅物品都有登记或台账，保证公司资产固定化和准去化，我本人做到平时要查看，定期大检查。对相关问题不拖拉不邋遢及时处理，及时解决。

总上所述既然我选择了这份工作。我希望自己在公司能够发挥自己的光和热，真正发挥自己的潜能，不断学习，不断进步。

更多 述职报告范文 请访问 <https://www.xiaorob.com/fanwen/baogao/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发