# 2024年销售经理年终述职报告(模板15篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-05-27

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。销售经理年终述职报告篇一尊敬的各...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**销售经理年终述职报告篇一**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

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;首先要感谢谆谆教诲的领导，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\_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\_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。

\_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、将有价值的观点反馈给领导

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、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。

8、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，20\_年消灭\_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。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。

此致

敬礼!

述职人：xxx

20xx年x月x日

**销售经理年终述职报告篇二**

在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了，一分耕耘一分收获，我相信天道酬勤，所以我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

自己xx年销售工作，在公司经营工作领导魏总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，不断创新，不遗余力、竭尽全力、倾其所有去完成所有工作。截止xx年12月24日，完成了年销售额1300000元，起额完成全年销售任务的60%，货款回笼率为80%，销售单价比去年下降了10%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了12%和16%。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

1、在销售总部领导下，和各部门密切配合完成工作。

2、严格遵守公司各项规章制度，处处起到表率作用。

3、制订销售计划。

4、确定销售政策。

5、设计销售模式。

6、销售人员的招募、选择、培训、调配。

7、销售业绩的考察评估。

8、销售渠道与客户管理。

9、财务管理、防止呆帐坏帐对策、帐款回收。

10、销售情况的及时汇总、汇报并提出合理建议。岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的.行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。俗话说：\"高山因为有大地的信任，才屹立得巍峨壮观;小溪因为有大海的信任;才获得更广阔的生命。\"工作更是如此，在我所带领过的团队之中，我都是以信任的态度去实施的，用人不疑疑人就不用。所以在今后的工作当中，我仍以此心去实施。

第2页共19页

的了解客户的动态，确保公司利益。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。保护公司的信誉度，同时与保存并记录好那些不足，让公司的产品有改进方向，越来越好。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

第3页共19页

安全的，说不定今天好好的公司明天就倒闭了，所以我们一定要警惕，警惕金融危机对我们的影响。随时保持一定的战斗力，以敏锐的态度去面对一切压力。

在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽出自己最大的努力!希望公司在新的一年能够继续发展下去，将公司的业绩提高上去，我将作为公司的一个大的螺丝钉，为公司发展做出自己的贡献，希望公司的未来更加的美好!

**销售经理年终述职报告篇三**

尊敬的领导：

您好！

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时追踪区域内工程项目；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行产品的出库手续；积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守公司制定的各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。以下是我的述职报告。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，带领组员参与工程投标及旧村改造项目，使其尽快业务技能提高。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充建议从xx提货，避免押款事宜，使该区域小加工户逐步成长。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。比如：有客户投诉仿木纹掉漆现象时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的承诺。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的铝材产品用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

述职人：xxx

20xx年x月x日

**销售经理年终述职报告篇四**

各位领导：

我是\*\*，是xx超市的经理，到xx超市来已经x年的时间了，几年来，我系统地学习了零售业概论、仓储式连锁超市管理概论、顾客消费心理学与销售技巧等基础知识,学习新型的零售业的知识,力图尽快融到家乐的发展中去。

在x店开业前夕，我任劳任怨，始终工作在第一线，经常和员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创xx市场的征程。年初xx路北店的`销售额每天仅十余万元，经过半年的努力，市场终于打开，家乐在xx的知名度提高，销售额提高了，顾客满意了，员工的脸充满了喜悦，这一年我被评为\"xxx先进员工\"。

由于是刚来x市工作，没有人缘关系，一年来，我利用一切人际关系，克服地域差别，了解xx市场及各项政策规定，与合作方紧密配合，同相关政府部门建立了良好地合作关系。一年来的服务规范的培训、管理者的培训，大家都不会忘记这个工作中心，这一条已经贯穿到商店每个管理者和员工的脑海中。只要做的好，就会吸引顾客，就能摆脱困境。一年来路北店销售和管理上实现了双盈利的目标，销售额超计划完成。比xx年增长了85%，连续三年完成了集团下达的任务。

面对闪光的成绩,我并不满足。我认真分析商品结构及市场需求,及时调整商品结构并合理控制库存,避免积压资金。因xx路北店为外埠店，供货商又多为外地供货商,在一定程度上影响销售。

年初，公司在xx成立商品组，由我担任组长，为了使店在xx稳步发展,使其同竞争对手形成差异优势,我对商品组提出了\"重宽度、轻深度，重连锁、轻汰换\"的谈判原则，使商品组在完善xx市场的同时，进一步形成了×××连锁的优势。汰换了不适合xx市场的商品，并发展了部分本地特色商品，从根本上解决了蔬菜、水果不能连锁经营的问题。

年中，在我的电脑领下，xx××在商品经营上拓宽了电脑、手机、音像、图书、冰鲜、主食厨房等品种,真正形成了仓储超级大卖场。商品品种比99年增加了近一倍。品种的丰满电脑来了客流，管理的加强降低了成本，服务水平的提高赢得了顾客。××年度市消协、工商、报社在民意测验中,xx路北店被评为\"xx市民最满意超市\"。

在担任xx路北店店长及xx地区主管期间，面对店内外繁杂的工作我开动脑筋想办法，大胆放权，竞聘上岗,充分调动各级管理人员和广大员工的工作积极性、创造力。

以上就是我工作情况的述职报告，如有不当之处，还请批评指正，谢谢大家!

**销售经理年终述职报告篇五**

您好！

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时追踪区域内工程项目；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行产品的出库手续；积极广泛收集分享市场信息并及时整理上报领导；严格遵守公司制定的各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。以下是我的述职报告。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，带领组员参与工程投标及旧村改造项目，使其尽快业务技能提高。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充建议从xx提货，避免押款事宜，使该区域小加工户逐步成长。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。比如：有客户投诉仿木纹掉漆现象时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的承诺。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的铝材产品用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

述职人：xxx

20xx年x月x日

**销售经理年终述职报告篇六**

尊敬的上级领导：

大家好!首先，向各位作一个自我介绍，我叫殷圣祥，是君御酒店的销售经理，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20xx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，主要负责君御酒店的营销工作。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，我在君御酒店分管内部管理工作，了解君御酒店员工多数来于河北、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，服务员潭丽燕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，配合高层经理配置电话机盒，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。

君御餐厅的各种优势，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!

**销售经理年终述职报告篇七**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

20xx年xx月，我由xx销售服务有限公司调到xx销售部经理。在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，管理部完成了各项工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我向大家简单报告工作情况。

作为销售部经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与集团和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行集团公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习了集团文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

作为一名管理干部，能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调与集团公司及各部门的关系，作好后勤工作，配合各部门作好工作。去年刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了管理部的工作方法，认真落实集团要求，实行公开、民主管理。在工作中，我积极向领导反映职工的意见和建议，认真维护职工权益，积极为职工在生活方面创造条件，改善职工伙食，安装太阳能热水器等，将公司对职工的关心送达到每名职工心中。

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，完成了各项工作指标和领导交办的各项任务。未发生重大安全事故。开业初期，根据集团文件结合本公司实际情况，制定、完善了一些公司制度，包括伙房、宿舍、保安、考勤、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部关系，认真做好接待工作。积极向公司领导提出自己的建议，力争做到发展要有新思路，工作要有新举措。春节过后，新建了车棚，方便职工停车，xx月份，开始筹建蔬菜大棚，现已开始种植，很快就可以为集团和职工食堂提供绿色无公害蔬菜。

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同志，形成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志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，对其他同志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主动承担责任，并努力纠正。经常和一线职工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅把握了职工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，职工看干部。作为一名中层干部，我深知自己的一言一行是很多同志们行为的标尺。职工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对来寿光工作的简要回顾。通过将近一年的努力，我在工作上取得了一定的成绩，我认为大体上是好的，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也希望全体同志对我今后的工作给予支持和监督。

谢谢大家。

述职人：xxx

20xx年x月x日

**销售经理年终述职报告篇八**

尊敬的各位领导、同志们：

现在我对20xx年来的工作心得和感受总结如下：

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的`信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关;其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力;再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

在年终销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事xx的数据差距很大，她的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在明年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。

**销售经理年终述职报告篇九**

大家好！

6月，我任销售部经理。在公司领导的关心和支持以及同事和朋友们的协助下，销售部完成了每年的销售工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我向大家简单报告工作情况。

作为销售部经理，要想做好本职工作，首先必须在思想上与厂部和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行厂部及公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好销售工作。为此我认真学习了厂部文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。

在工作中，我坚决贯彻执行厂部和公司领导的各项指示、指标及规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

作为一名销售部门干部，能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调与厂部公司及各部门的关系，作好本质工作，配合各部门做好工作。刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了销售及管理的工作方法，认真落实厂部要求，实行公开、民主管理。

在工作中，我积极向领导反映公司客户的需求和消费者的评价及市场变化。反应部门员工提出市场的意见和建议，认真维护客户和消费者的权益，积极为客户在公司的发展及价值收益上创造条件。提高部门员工的整体销售水平和整体服务客户意意识，定期回访新老客户等，将公司对客户的意见或是建议及时的能够反应到公司并及时的给予解决。

解决好本部门员工的福利及收益问题。按照公司的多劳多得，凭能力得收益的理念，打造好部门的团队精神，创造出更加出色的业绩。

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，出色地完成了各项销售指标和领导交办的各项任务。上任初期，根据厂部文件结合本公司实际情况，制定、完善了一些公司销售制度，包括考勤、回访、出差补助、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部业务关系，认真做好销售工作。积极向公司领导提出自己的建议，力争做到销售要有新思路，工作要有新举措。春节过后，业务部做出了区域上的调整。结合业务人员的本身业务能力做了市场区别来做。

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同志，形成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志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，对其他同志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主动承担责任，并努力纠正。

经常和部门员工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅把握了员工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，员工看干部。

作为一名中层干部，我深知自己的一言一行是很多同志们行为的标尺。员工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对工作的简要回顾。通过将近二年的努力，我在工作上取得了一定的成绩，我认为大体上是好的，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也希望全体同事对我今后的工作给予支持和监督。

谢谢大家！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**销售经理年终述职报告篇十**

尊敬的领导：今年年初，我由xx销售服务有限公司调到xx销售部经理。在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，管理部完成了各项工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我向大家简单报告工作情况。

作为销售部经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与集团和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行集团公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习了集团文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

作为一名管理干部，能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，

第7页共19页

积极协调与集团公司及各部门的关系，作好后勤工作，配合各部门作好工作。去年刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了管理部的工作方法，认真落实集团要求，实行公开、民主管理。在工作中，我积极向领导反映职工的意见和建议，认真维护职工权益，积极为职工在生活方面创造条件，改善职工伙食，安装太阳能热水器等，将公司对职工的关心送达到每名职工心中。

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，完成了各项工作指标和领导交办的各项任务。未发生重大安全事故。开业初期，根据集团文件结合本公司实际情况，制定、完善了一些公司制度，包括伙房、宿舍、保安、考勤、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部关系，认真做好接待工作。积极向公司领导提出自己的建议，力争做到发展要有新思路，工作要有新举措。春节过后，新建了车棚，方便职工停车，筹建蔬菜大棚，现已开始种植，很快就可以为集团和职工食堂提供绿色无公害蔬菜。

第8页共19页

对自己在工作上的失误也能主动承担责任，并努力纠正。经常和一线职工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的\'实际困难，这样，不仅把握了职工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，职工看干部。作为一名中层干部，我深知自己的一言一行是很多同志们行为的标尺。职工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。通过将近一年的努力，我在工作上取得了一定的成绩，我认为大体上是好的，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也希望全体同志对我今后的工作给予支持和监督。

此致

第9页共19页

敬礼！

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**销售经理年终述职报告篇十一**

20xx年我们将以更加饱满的精神去面对，现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时追踪区域内工程项目;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

5、严格遵守公司制定的各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，带领组员参与工程投标及旧村改造项目，使其尽快业务技能提高。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于金华地区工程招标要使用参考当地《金华地区工程建材信息》中的铝材，瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充建议从义乌提货，避免押款事宜，使该区域小加工户逐步成长。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。比如：有客户投诉仿木纹掉漆现象时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的承诺。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的铝材产品用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

铝材产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就铝材销售的市场分析如下：

(一)、市场需求分析

铝材应用虽然市场潜力巨大，但金华区域多数铝型材厂竞争己到白热化地步，再加之房地产开发过多会因新房改政策在新一年形成空白，再加上有些铝材销售己直接威胁到我们己占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势。

(二)、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对铝材市场的了解，铝材生产厂家有二类：一类广东品牌如兴发、坚美、伟昌、凤铝等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售;另一类是湖北、安徽、江西相等，此类企业销售价格较低，如信元每平方竟130多元，此类企业基本占领了代销领域。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他销售经理和同行学习，20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据20xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在工程供货渠道上，一是主要做好原有的经销商供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的做为重点。

(二)、20xx年首先要积极同幕墙及装饰公司采取合作方式，大力推广我司产品，收集有效信息及时向领导汇报，取得公司的支持。

(三)、20xx年自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(一)、20xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

(二)、20xx年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整开模工作。

(三)、20xx年应在情况允许的前提下对出差时间加以延长，避免前期工作刚进展，后期联系断链的情况。

(四)、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，20xx年认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

述职人：xx

x年xx月xx日

**销售经理年终述职报告篇十二**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

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;首先要感谢谆谆教诲的领导，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\_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\_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。

\_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、将有价值的观点反馈给领导

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、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。

8、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，20\_年消灭\_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。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。

此致

敬礼!

述职人：xxx

20xx年x月x日

**销售经理年终述职报告篇十三**

我是\_事业部\_店的\_\_，现任\_。现将20\_年工作述职如下：

一、思想及学习

在\_总、\_总的带领下我开始了新一年的工作，新领导班子的组建，给了我新的思想及动力，雷厉风行的行事态度、高标准的行事要求、平易近人的沟通方式，让我干劲十足。我上半年带领各级管理人员共同学习11次，各课长以上管理人员培训5次，配合现场管理人员对下培训6次，共同打造一个知识团队，和谐团队。紧跟领导们的步伐。

二、履职情景

(一)销售

上半年为抢抓销售，春节期间我带领各级管理人员和员工全天加班加点，我们的努力也换来了喜人的硕果，春节最高一天销售\_万元，情人节和元宵节一天最高销售\_万元。对于越来越严峻的市场形势，我借双节在广场西门口进行名优汤圆大展销，3天销售近万元。情人节我们与一楼名表珠宝合作在一楼显著位置陈列巧克力，最高一天销售\_余元。

(二)商品管理

1、每一天对卖场进行商品质量、标识标签的检查，尤其是对生鲜、加工区的监督检查力度。为做好食品质量管理工作，各业务专员分片包干，每一天早晨进行商品质量、生产日期、标识标注的检查，发现不合格商品立即下架。同时对于每年的内、外审工作，我十分重视，经过审查找出自身存在的不足，并使个人工作能够得到提升，与此同时，利用审查也是让下属工作质量提高的一个关键。上半年共检查商品质量、标识标签1000余次，对发现的问题督促柜组及时整改并进行了复核。

2、为了使超市布局更加合理，与\_总、\_总和\_总多次沟通确定了非食区调整方案，5月份我与超市各同事对洗涤、百货和冲饮等柜组进行了布局调整。6月中上旬超市食品区和东超外区重新调整装修，在此期间，针对超外商户未装修完毕，面点及糕点面临的接电及下水管道维修更换，进取与\_后勤部联系，但因商厦也面临装修调整所以工作进展缓慢，但在\_总、\_总、\_总多次现场指导及李海存总监支持下，由\_后勤与\_后勤共同配合，加班加点对超外及店内后续工作紧张开展，现工作已经完结，面点区已开始经营，超外各商户已有4家开始经营，在此我也要再次感激各位领导对我工作的支持，如果没有领导的重视，以上的困难也不会如此快的解决。

3、库存。根据系统的库存管理报表中的数据，结合商品的销售数据，合理控制商品库存。对于库存较大的商品，先集中销售，再联系退货;每一天查看商品报表，对有效商品，进行科学订货;以提高库存周转。

4、新品的引进。针对超市针织品的品类一向不丰富的情景，为了丰富超市商品的品类，我与采购部沟通，增加了散装内裤、泳衣、丝袜和裤袜以及防晒系列产品等，并引进了儿童文具、玩具2个品类，既丰富了超市的商品品种，又提高了销售。

(三)团购开展

进入20\_年，我们仍然十分重视联系团购，上半年合计团购金额近\_x万元。而今年的端午节也有大小不等的团购，合计金额近万元。

(四)现场管理

1、所有管理人员打破以往部门管理制式，进行分片管理，打破常规，将各位管理人员能充分团结起来，对店内的各顶工作全面管理。

2、卫生检查

根据公司要求每一天对店内卫生进行三三制，柜组、生鲜区每周卫生抽查，确保食品及环境卫生。

3、活跃职工生活

为了让员工在工作中之余得到放松，我店组织员进行外出踏青旅游以及节目表演，让大家在紧张的工作后能得以释怀。

(五)安全管理

安全工作一向是职责重于泰山。尤其是超市这一级防火部门，如果出现问题，损失将是无法估量的。作为安全职责第一人，我深感自身职责重大，所以，我是每会必讲，强化安全意识;落实职责，防患于未然。对于近期的店内装修施工也是，时时检查、刻刻督促，保障好店内安全经营。

(六)节支降耗

1、为了减少公司财物的损失，确保购物车的使用，上半年安排安保人员维修购物车两次，修好购物车十余辆。

2、针对超市初夏室温较低的情景，倡导员工5月暂不开空调，由此较预算减少用电约1万多度。

三、工作不足

(一)与各事业部沟通不到位，导致今年销售完成很不梦想

(二)各部门工作不能做到细致化

(三)工作创新力欠缺

四、下一年工作计划

(一)提升自身高度

律人先律已，认真学习业务知识，日常多对上对下进行工作多沟通，了解自身不足及工作中的问题，虚心理解，快速提高，使自我成为一个多面手。

(二)借力发力提销售

1、全面开展促销活动，实现资源共享。利用\_楼层及超市调整后的新布局，大做文章，作为超市本身进行一次大型重装促销外，并借助商厦的各期、各楼层的促销活动宣传自我，让广大顾客重新认识重装后的\_超市;14年的竞争与困难并存，但“想干的人永远在找方法。”

2、优化商品结构提升毛利。现超外扩大后，连锁公司领导以为我超市增加了利润空间，做为我来说，接下来，我会打破以往常规，加强单品考核，加大淘汰力度，扩大畅销品的有效陈列，并多与采购沟通引进多种适销的商品，保证在与购物中心错位经营的同时销售、毛利共提升将上半年落下的销售争取回来。

3、确保生鲜集客力，提高生鲜人脉。此次调整，虽然生鲜区有所缩小，但引进了实力派的面点加工商户，丰富了超市的经营品类，下步，我已与\_总及生鲜管理人员沟通，开展周周进社区送实惠，(每周推出针对社区的生鲜促销商品)以提高超市运行效率为根本出发点，提升顾客满意度。对于生鲜，我也会找差距，多向兄弟店学习，多引进一些菜品，新品，让顾客多向选择。

4、商品质量管理一向是超市的重点管理项目。现商品监管以由工商改为食品药监局进行监察，管理及要求更为严格，商品质量也上升至刑事犯罪，针对此对于商品质量我更会下大力度管理，杜绝商品质量问题出现。

5、多学习相关的陈列技巧，多向竞争店、向网络、向领导学习，让商品在卖场内自我销售。将商品优化与陈列有机结合。

(三)细节管理争客源要效益

1、细节管理，彰显服务。提升员工的工作进取性是现场管理重中之重，对于人员管理我们要从细处着手，从一点一滴关心职工生活，从员工的需求出发，让员工以店为家。

2、做好公司的安全工作，严格落实公司安全理念，切实做好安全工作。一是，消防安全;二是防损管理;三是夜间值班安全。

3、建立一支专业知识强、销售技能精的员工队伍，全面开展销售、服务技能争霸活动，促进全体员工持续突破自我的奋进精神，多为公司发现人才、储备人才。

以上陈述难免片面，请领导多提宝贵意见。

**销售经理年终述职报告篇十四**

尊敬的各位领导、同志们：

现在我对20xx年来的工作心得和感受总结如下：

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的\'同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

在年终销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事xx的数据差距很大，她的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在明年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在明年里争取做到18万，即每个月要做1。5万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我的工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在今后要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在一年来对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在明年再创佳绩。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**销售经理年终述职报告篇十五**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

6月，我任销售部经理。在公司领导的关心和支持以及同事和朋友们的协助下，销售部完成了每年的销售工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我向大家简单报告工作情况。

作为销售部经理，要想做好本职工作，首先必须在思想上与厂部和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行厂部及公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好销售工作。为此我认真学习了厂部文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。

在工作中，我坚决贯彻执行厂部和公司领导的各项指示、指标及规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

作为一名销售部门干部，能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调与厂部公司及各部门的关系，作好本质工作，配合各部门做好工作。刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了销售及管理的工作方法，认真落实厂部要求，实行公开、民主管理。

在工作中，我积极向领导反映公司客户的需求和消费者的评价及市场变化。反应部门员工提出市场的意见和建议，认真维护客户和消费者的权益，积极为客户在公司的发展及价值收益上创造条件。提高部门员工的整体销售水平和整体服务客户意意识，定期回访新老客户等，将公司对客户的意见或是建议及时的能够反应到公司并及时的给予解决。

解决好本部门员工的福利及收益问题。按照公司的多劳多得，凭能力得收益的理念，打造好部门的团队精神，创造出更加出色的业绩。

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，出色地完成了各项销售指标和领导交办的各项任务。上任初期，根据厂部文件结合本公司实际情况，制定、完善了一些公司销售制度，包括考勤、回访、出差补助、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部业务关系，认真做好销售工作。积极向公司领导提出自己的建议，力争做到销售要有新思路，工作要有新举措。春节过后，业务部做出了区域上的调整。结合业务人员的本身业务能力做了市场区别来做。

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同志，形成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志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，对其他同志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主动承担责任，并努力纠正。

经常和部门员工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅把握了员工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，员工看干部。

作为一名中层干部，我深知自己的一言一行是很多同志们行为的标尺。员工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对工作的简要回顾。通过将近二年的努力，我在工作上取得了一定的成绩，我认为大体上是好的，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也希望全体同事对我今后的工作给予支持和监督。

谢谢大家！

述职人：xxx

20xx年x月x日

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn