# 最新销售人员述职报告(模板9篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-10-25

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!销售人员述职报告篇一我来到销售部工作已有一年。在这一年的时间中，领导给予...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**销售人员述职报告篇一**

我来到销售部工作已有一年。在这一年的时间中，领导给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时更感受到了销售部领导们宽容的胸襟和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了销售部人员不经历风雨，怎能见彩虹的豪气，也体会到了销售部人员作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。更为我有机会成为销售部的一份子而感到荣幸。一年以来，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我2024年的工作情况向各位述职。

今年我的销售工作重点：一是在于服务，直接面对客户，深深的觉得自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，代表的是企业的形象。这就要求我们在与客户直接接触的过程中都应态度热情、和蔼、耐心，处理业务更应迅速、准确。过去的工作中，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。在工作中除了每天要做好的客户来电、案件投诉受理及销售部后勤工作的一些工作外，时刻监控市场动态，为维护市场秩序和客户管理提供相关建议等。在领导和同事的指导协助下，基本保质保量的按时完成了各级领导安排的各项工作。二是产品的价格管理、客户管理，具体包括按照相关销售管理制度，对相关部门进行监督、检查具体执行情况，提出意见和建议;随时掌握市场变化情况，与销售部一道对客户实行动态管理，作好客户满意度调查、客户评价;对销售市场进行检查、监督、检查等工作;三是领导交办的其他工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个优秀销售部员工应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，如何保证管理者信息及时、对称的能力，良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力，较强的创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。

在部领导的正确指导和同事们的帮助下，通过自己的努力，我按照岗位职责的要求，做好个人销售工作计划，克服对市场的不熟悉、客户的不了解等困难，较好的完成了工作任务。

短短一年时间，虽然自己做了一些力所能及的工作，但是与一个优秀的市场员工标准相比，还有一定的差距。表现在：

1、由于经验少，从事管理工作时间较短等原因，虽然能够充分认识创新在管理工作中的重要意义，但创新意识不够强; 2、由于多种原因，有时对于工作中相关问题的处理，协调难度大。

3、遇事经常换位思考的能力有待进一步加强。

4、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。未来我将努力改进工作方法，相信自己在以后的销售工作中业绩会有质的提升。

范文二

各位领导、同志们：

大家好!按照会议安排，我就如何履行好党委书记是党建工作第一责任人职责有关情况汇报如下：

一、提高认识，努力在亲历亲为上下功夫

镇党委书记是本地区党建工作的直接责任人。自我去年三月份任党委书记以来，高度重视党建工作，把党的建设工作当做做好经济工作的重要保障来抓。坚持党委每季度召开一次会议，具体研究党的建设工作存在的问题和困难，有针对性的提出工作建议。今年以来，我主持党委会，具体研究了银号镇党的建设工作一年出困境、两年上台阶、三年创优秀的工作规划和理念。通过一年来的真抓实干，各村党支部的班子结构、精神面貌、干事创业的劲头得到大的改观。并时常督促和提醒党委副书记注重党的建设日常工作，经常过问发展党员、学习培训以及开展活动等。今年以来，结合镇领导班子的调整，我带领班子全体成员共同深入各个村党支部就党建以及整体工作做了调研和安排部署。一年来，共深入基层群众以及党员调查研、了解情况3余次，受到基层干部群众的欢迎。我的体会则是，作为党委主要领导，只有扑下身子，了解情况，有针对性的解决问题，才能促进党的建设工作进步和提高。

二、明确思路，努力在指导理念上下功夫

我自任党委书记以来，一直把抓党的建设理念作为促进经济发展工作的头等大事来抓。结合银号镇党的建设工作实际，在如何结合经济工作抓好党的建设工作方面做了深入细致的思考。并响亮的提出了打造优秀团队、建设文明乡镇的党的建设的工作理念。打造优秀团队，主要重点则是从服务群众、狠抓落实、内强素质、外树形象、严守纪律等五个方面加强了干部的管理、教育、培训和监督工作。同时从建设四支队伍上狠下了功夫。即打造镇领导班子队伍，主要从加强团结、干事创业和创先争优方面有所突破;打造镇干部队伍，重点围绕选调生以及年轻镇干部，主要从加强学习、提高效率、树立形象等方面有所突破;打造村干部队伍，主要从服务群众、转变作风、实事好事方面有所突破;打造大学生村官队伍，主要从接受锻炼、学习提高、深入群众等方面有所突破。实践证明，工作理念确定，干部起到决定性的关键作用。

三、

制定规划，努力在在发展产业上下功夫

一年以来，党委一班人把发展经济当做党建工作的重头戏来抓。在全镇各个党组织和广大党员基层群众充分讨论和酝酿，形成了我镇的五区发展战略。实现了党的建设工作和经济工作的有机结合和抓好党建促经济的目标。在具体工作实际中，结合产业分布状况，将全镇规划为工矿业产业区、农业产业区、牧业产业区、旅游业综合区和石材产业区。

(一)工矿业产业区。重点打造文圪气工矿业产业区，切实优化发展环境。整体搬迁文圪气村，建成占地3亩的文圪气矿区服务区，通过工矿业带动，形成大圐圙工矿业产业区。

(二)农业产业区。重点打造银号、碾房、东元永农牧业产业区，通过联户种植等模式，扩大马铃薯、油料、黄芪等作物的种植规模。大力发展节水灌溉和覆膜种植。同时鼓励扶持一批面粉、淀粉、油料等小型加工企业，借助农副产品交易市场的平台，促进农副产品的商贸流通，切实增加农民收入。

(三)牧业产业区。重点打造德成永村的绿色、雪峰、云山三个规模以上养殖厂，存栏羊达到1.5万只。

(四)春坤山旅游区。通过招商引资等方式，重点打造春坤山旅游区，并把开发利用秦长城、春坤山、錾字石作为带动旅游发展的项目进行开发。积极开展农家乐、特色旅游小商品零售等旅游服务项目，开创春坤山羊肉、春坤山笨鸡、春坤山莜面、春坤山蘑菇春坤山山茶等特色产品。

(五)石材产业区。重点做好长发城村石材的规划开发工作，引进有实力的企业，形成石材开采、加工一条龙生产的石材产业。在石材园区内，大力发展修理、餐饮等第三产业，提高当地农民收入。

同时各个村党支部都有简明扼要的和切合实际的发展思路。通过抓党建，明晰了发展思路，促进了当地的经济发展，提高了农民收入。

四、真抓实干，努力在解决实际问题上下功夫

党委一班人深刻认识到党建工作起着牵头抓总的作用。今年以来，结合村两委的换届工作的开展，通过我们全镇上下党组织和广大党员干部的共同努力下，党的建设工作在五个方面上有所突破。一是在一人兼上有了突破。上届全镇十七个村，共有8个 一人兼村和9个分设村，分设村相对于兄弟镇有点滞后，通过党委一班人认真做好思想工作，全镇除了两个比较特殊村以外，本届15个村党支部书记、村主任实现了一肩挑。二是我镇大庙村大学生村官进入村党支部，任支部副书记。此项工作受到市县两级组织部门的首肯，大庙村党支部代表固阳县在全市大学生村官现场会上做了典型发言。三是增添了新鲜血液，改变了班子结构。结合换届工作，硬性要求每一个村党支部、村委班子之中，必须有一名女干部和35周岁以下的干部。四是我镇在村党支部换届选举中，公推直选达到9个村党支部，占了全县公推直选的较大比例，受到市县换届督查组的肯定。五是切实改变了三个边远村党支部的办公室落后的状况。投入五万元，维修了我镇最为偏远的圪臭村党支部活动室;投入一万元，为团结村党支部硬化了活动室大院，改善了环境和条件;投入三万元，为后进村腮林村党支部维修了活动室。

一年来，通过全镇各个党组织和广大共产党员的共同努力下，在党的建设、换届工作中，共有8个党支部，5名党的先进工作者受到市县党组织的表彰和奖励。

五、存在问题和下一步工作打算

我虽然在党的建设工作方面做了一定的工作，但距上级党组织的要求和兄弟乡镇相比，仍然有不少的差距。具体表现在：一是忙于事务，有时对于党的建设工作有所疏忽;二是鉴于镇财政困难，在党的建设方面投入不足;三是作为党委书记，由于工作繁忙，深入基层不够。等等问题的存在，并影响着我镇党的建设工作的长足发展，今后需要认真加以改正和提高。

下一步我镇党的建设工作重点要在提高认识、高度重视、不断创新、有所突破、强化组织等方面加大工作力度，以履行好第一责任人的职责的高度来进一步加强和做好银号镇党的建设工作。

**销售人员述职报告篇二**

美好愿望：事业有成，家庭幸福

方向：销售经理

2024年目标---1年目标，向销售经理方向发展。

做为一名优秀的职业顾问如何向一名销售经理转变，我觉得我已经俱备了一定的优势。

一、 成长来源于信任，我在项目上已经成为了现场负责人，经理给了我更多的关心与帮助，在这种无微不至的关心下，我知道成长的时间要比平常任何一个时候都要快，而这种信任不仅代表着我对工作的出色表现，也表现着我对这份事业的积极认真，让我倍受鼓舞。

二、 时间铸就精英，来到公司里的两年多时间里，在专业知识与销售技巧上都得到了更高的培养，有了这些东西也更好的为我以后的职业生涯规划有了方向，以前总觉得自己不行，现在我发现我也正在朝着一个更好的方向前行，我相信我能做到一名优秀的置业顾问，不久的将来我也能做好一名优秀的经理。

三、 自信来源于团队，每次在和同行聊起房地产和世联时，我就特别自豪，世联因团队而强大，我也因为有世联做我的后盾，平时在困难面前也有过思想动摇，可是一想到自己是世联人有这么强的团队，有什么困难可以难倒我们呢?我们是一个团队，我们是一群世联人。

四、 对自我的认识，常言到，了解自己比了解别人要难，通过在公司与项目同事之间的沟通和交流，现在我也越来越多的开始改变思想，认真总结，了解了自己就可以减少在工作和生活中的很多失误。

四、项目的可行性合理建议(5分钟)

**销售人员述职报告篇三**

逝去的是青涩，赢来的是苦涩。漫漫飞雪诉说着年关迈进，20xx犹那江水已去不复。20xx以锐不可挡之势席卷而来——备战，在路上!

销售概况：

20xx年\*\*\*\*\*地区实现销售\*\*\*\*万。其中主力品牌：\*\*\*\*\*万、\*\*\*\*\*万。较20xx年\*增幅\*\*\*%、\*增幅\*\*\*%。与20xx年相比整体持平的主要因素是\*\*\*\*等整体萎缩，另\*\*国商荣事达、\*\*库存的转代销冲抵销售等。

20xx年是冰洗行业竞争急速白热化的一年，也是洗牌元年。各厂家纷纷跳水，一二线品牌亦是。直接导致三四线品牌生存压力加剧。例如：海尔的部分型号利润空间可达到\*\*\*余元，而且零售价位并不高。

20xx年是“惠民”年，各种富有创意、吸引力的促销活动方案收获了大量销售。搞活动生，搞有创意、与政府关联的活动更是活的无比滋润。不搞活动就死，而且死的很惨。例如：\*\*\*\*通过与残联合作，一场活动销售容声冰箱\*\*\*余台、\*\*洗衣机\*\*\*余台!

20xx年渠道变革迅速加速，县级卖场、连锁巨头纷纷植入乡镇市场。通过各种模式进行掌控，虽然哪一种模式能够持续生存，我们拭目以待。但，确确实实给我们代理商提出了一个全新的课题。例如：我们的\*\*市场鹏程、\*\*\*区域连锁模式，\*\*县家电协会的成立。

通过观察我司品牌、及竞品的销售，我们可以发现核心店的建设非常重要，形成核心店品牌主推，销售立竿见影。例如：上菱冰箱通过\*\*\*\*一场“惠民”活动销售就达到我司一年在该地区的销量，华日冰箱在\*\*年的销量将近\*\*\*万。

县级代理商往往拥有自有门店，通过对乡镇经销商进行代开票(提供直补家电下乡、以旧换新)、小规模随时发货、欠款铺货等便捷方式迅速掌握渠道，掠夺销量。例如：美的、海尔在\*\*市场就通过以县级代理商为依托，抢占了不少市场份额。

团队建设我首要讨论的是“统一思想”只有思想统一、认识一致，才有资格讲执行力。而执行力的原则就是：用有执行力的人。思想统一、具有执行力和销售激情的团队才是有战斗力的团队，才可以做大做强三四线品牌。我们可以借鉴参考一下\*的销售团队!

规则的力量是一种隐性的力量，自古就是规则定方圆。我们所期望的任何高端愿望，总是依靠规则来实现的。规则优化我想讨论的是必须明确各个岗位：业务、内勤、行政、财务、仓管物流、各级领导的权、责、利。应避免多头领导、权责不明，利用经济手段直接考量各岗各职，调动员工主观能动性，使其全力以赴解码、达成公司高端愿望、实现销售。建立签字责任制非常有必要，谁签字谁就要承担责任。同时我们也要优化行业规则，参与直至制定行业规则，这是一项长期工作。但，一定要有意识的去关注、去引领，这方面我觉得杭州\*\*是所有子公司的榜样!

针对\*\*\*\*这样一个年轻的公司来说，品牌架构还远远没有完成，合资品牌、规模化品牌是目前比较急需的。长期来看，想要在\*\*这片土壤上生根发芽务必形成高、中、低的冰洗格局，才可以在行业中掌握话语权，成为行业规则制定者。此后才有资格有能力引进其他品相，形成规模化运营。成为\*\*地区家电行业中一颗璀璨的明珠。

市场白热化表明充满着机遇，同时极具挑战。随着洗牌的开始，接下来就是撕牌，我们能否成为幸存者，就看我们所采取的措施!应该来说我们目前手中掌握的品牌生存优势还是相当明显的，因为与我们合作的厂家都有着自身不可替代的优势，都处于品牌上升期，只要我们有效挖掘并放大我们的优势，通过我们团队全力以赴的耕耘，机会远大于挑战!

具体来说，运用好会议营销及时抢占客户的资金和仓位是第一步。其次，用有力的促销手段跟进消化渠道库存，抢占市场份额，形成良性循环，活动务必多搞尤其针对核心网点核心卖场。再三，务必确保经销商的合理利润，使其有利可图。第四，针对部分市场渠道变革加速的特点，首先稳住阵脚，因为所有的模式仅仅是一种探索，并不一定适合市场，我们应了解并消除渠道经销商心中的困惑、顾虑，寻找切机不应放弃和消极对待。第五，通过有效努力，使能够上量的卖场形成品牌主推，并加强跟进促销活动，尤其是能上规模的活动方案务必抓牢、及时落实，20xx年活动一定还是主题，特别是创新型的活动方案，一定是。针对冒税务风险的代开票性质的县级代理商我们应坚决抵制，而应通过提升其他方面的服务来说服经销商放弃代开票，转成一般纳税人等，同时我们应在小规模发货、返利及时、账务清晰方面来给渠道经销商吃定心丸，提升我们的整体服务水平。

20xx年褪去了年少，成熟了心智。这一载顺与不顺都告知了自己，这一载的平凡也只有自己知晓，这一载的得失皆已过往云烟。波动的是心境，有助的是未来，不变的是梦想。懂得了应该更好的了解本性、了解自我，并需要努力克服与生俱来的缺陷。融入社会、融入团队中去，不仅需要保持自有的个性，也要参考社会的标准。俗语有之“一口吃不成胖子”那么就要一口一口去吃成胖子。不能一步登天，那么就需要一步步脚踏实地的去实现自己年轻的梦想。谦逊、和气、包容、乐学、勤奋、坚定、果断等等都是比不可少的优良品性，务必时时提醒自己。浮得起、藏得住，听的了掌声、忍得住委屈。人的成长总是要经历起起伏伏，半年真的教会了我许多、也参悟了许多。

**销售人员述职报告篇四**

我到xxxx司主要负责市场开发和业务方面的工作一年来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下一年里要从以下几方面入手：

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分—————培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，xxxx元，纯利润xxxx元。其中：打字复印xxxx元，网校xxxx元，计算机xxxx元，电脑耗材及配件xxxx元，其他：xxxx元，人员工资xxxx元。

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制。20xx年我们被授权为xx电脑授权维修站；xx打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润xxxx元。

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点—————无线网，和一部分的上网费预计利润在xxxx元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润xxxx元；多功能电子教室、多媒体会议室xxxx元；其余网络工程部分xxxx元；新业务部分xxxx元；电脑部分xxxx元，人员工资xxxxxxxx元，能够完成的利润指标，利润xxxx元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办xx成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把xxxx司建成平谷地xx算机的机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

1、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

2、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

3、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用a大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和xxxx0名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的经理

其工作职责就是开拓市场和xxxx司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于公司形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把xxxx成在平谷地xx模、品种、有性的it企业而努力。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

**销售人员述职报告篇五**

尊敬的各位领导、同事们:

今年以来，作为销区经理，我能够认真履行职责，团结带领xxxx销区全体人员，在厂部总体工作思路指引下，在xx厂长和销售部各位经理的正确领导下，积极进取、扎实工作，完成了全年目标任务，总销量达到箱，营销工作取得了可喜的成绩。下面，根据领导要求，我进行述职，不妥之处，敬请领导和同事们批评指正。

在客户管理工作中，我们在两个方面下工夫。一是进一步利用好、维护好商业渠道。虽然商业公司体制及营销策略发生了变化，但保持渠道的畅通仍是我们做好市场开拓工作的重要环节。我们积极与分县公司业务部门和人员联络协调、密切感情，妥善处理工作关系，特别是有针对性地开展重点县公司的工作。付出必有回报，通过长期的渠道公关，我们得到了商业公司的支持和帮助，不仅宣传促销活动能够顺利进行，而且分县公司控制市场的力度也比较大，没有发生返销问题。同时，货款回收也很及时，今年的回款已提前完成，历史积欠也得到了解决，20xx年至今的累计欠款已全部清结。可以说，因为有了商业公司的支持，我们才能完成了双百的业绩，即:合同履约率达到100%，回款率达到100%;二是进一步开发好、维护好终端客户。做好终端是我们营销工作的出发点和落脚点，因此，在保持与商业公司良好关系的基础上，我们切实增强服务意识，将工作重心下移，重点联系零售户、电话访销员等，坚持“一切从客户出发，一切为客户着想，一切对客户负责，一切让客户满意”的一对一的营销理念，对零售户实行全过程、高质量的服务，业务员通过主动上门了解访问，建立重点客户档案，及时征求客户意见，对客户的经营状况、客户要求、消费者意见和市场变化心中有数，并及时反馈，使上级能迅速准确地了解市场信息。

在营销工作中，人是最活跃最关键的要素，没有好的管理就不会有好的业绩。因此，在办事处内部管理上，首先，严格管理，加强纪律性。进一步规范了请销假制度、晚例会制度和作息时间，同时，要求业务员要及时联络，随时反馈信息。要求业务员做到的我自己首先做到，起好带头作用，自觉坚持日调度制度，及时向主管领导汇报市场信息、客户意见和建议，接受指令。其次，勤于学习，增强责任心。工作之余，我自学并组织办事处人员学习了营销业务、国家法律法规和行业政策等，提高了理论水平和营销技能。今年，我们还重点学习了细节决定成败一书，大家都写了读后感，普遍反映受益匪浅，深刻认识到营销工作无小事，任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。通过学习切实提高了大家的责任心。

通过一年来的工作实践，我深深地体会到:坚定信念，服从领导是克服困难的基础;优质服务、大力公关是搞好营销的前提;以身作则、加强管理是带好队伍的关键;加强学习、提高能力是履行好职责的基本条件。只有在以上几个方面不懈努力，才能干出业绩，不辜负领导和同志们的期望。

虽然一年来，自己在工作上、思想上，都取得了一定的成绩和进步，但我也清醒地认识到自己还存在着这样那样的不足和问题，距离领导的殷切期望还有差距。比如，在坚持学习、努力提高自身工作能力、管理水平上还不能完全适应现代营销工作的要求，工作方式方法上有欠妥之处，分析问题、解决问题的能力还需进一步提高等等。在新的一年，我要针对自己的不足，一是要顺应形势，转变观念，在做好渠道工作的同时，进一步提高服务终端的质量和水平，进一步加强针对终端客户的宣传促销，以此提高销量，优化结构;二是努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导业务员把心思凝聚到干事业上，把精力集中到本职工作上，把功夫下到抓落实上，把本领用在促发展上。

总之，我将进一步认真反思自己的工作和思想，实事求是地总结经验教训，诚恳听取批评意见，积累和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作，为提高销售业绩、促进企业发展做出自己应有的贡献。谢谢大家!

20xx年已经过去了大半年，算算我已经来公司有几个月的时间了， 真的不敢想象，当初我会从一个熟识的行业跨度到这个陌生的行业——陶瓷。初涉这个行业，陶瓷对于我来说，只是一个名词的概念，根本就没过多的了解过，更别提要把它销售出去了。但是在公司工作的这段时间里，我通过自己的努力，也有了很大的收获。至少是让我溶入了这个曾经陌生的行业，现在的我可以说是简一陶瓷名副其实的销售人员了。我因此感到非常的荣幸和自豪。在此，要感谢公司给我提供这样一个展现自我的平台，我也相信我的存在不会华而不实，在公司我会体现我应有的价值，在以后的工作中能够逐步的找到我的定位，并会全力以赴的完成我的工作。

我是今年5月份到公司工作的，在没到这个工作岗位上之前，我是没有陶瓷行业销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏陶瓷行业销售经验和行业知识，为了迅速的融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我就请教领导和其他有经验的同事，这样让我对销售陶瓷行业进一步的了解了，这样我的工作才能够顺利的进行下去了。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，和跟客户的有效沟通，这样经过大半年的努力，也小有成就，一些优质客户也逐渐积累到了信息，对市场的环境也有了一个初步的掌握，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

通过这段时间的工作和学习让我了解了销售的技巧和自身存在的问题：

1、了解客户的需求，准确把握客户的需要;

2、流利的应对客户所提到的各种问题;

3、良好的、有效的与客户沟通;

4、产品的掌握必须到位;

5、坚持及毅力的体现;

还有一点就是销售人员所说的每句话必须合理、专业，这样客户首先相信了你这个人，其次才会相信你所销售的产品。只有做到了这些，才会逐渐取得客户的信任，才会与客户当成共识，才会为公司创造更大的价值。

为了给公司带来更大的利益，为了让自己的职业生涯有个不错的跨越，我也总结了我现在自身存在的问题。

2、沟通不够深入，在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反映，在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分的了解或接受到什么程度。这点我也会加强。

3、工作没有一个明确的目标和详细的计划。在以后的工作中，我会积极的总结，让工作能够顺利有序的进行。

**销售人员述职报告篇六**

我负责\*\*啤酒销售工作。一年中，我认真履行职责，切实做好销售工作，取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作述职。

自\*\*啤酒承诺零风险以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过\*\*啤酒零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶啤酒，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了\*\*啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助\*\*加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，\*\*啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了\*\*元。

而\*\*啤酒较我们的啤酒落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使\*\*地老百姓对\*\*啤酒家喻户\*，人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌;针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友，从而销量随之大增。

总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，隋着销售业绩的大好，在明年\*\*\*\*啤酒的销售中，我们会做得更好。

述职人：述职

20xx年xx月xx日

**销售人员述职报告篇七**

尊敬的各位局领导，各位同事：

您好！

我在局领导的关心和培养下，在各位同事的支持下，勤奋工作，锐意进取，较好地履行了自己的工作职责，现作如下简要汇报：

在工作中，认真学习商函营销知识，不断增强自身的专业素质和职业技能，并在业余时间积极主动地加强业务基础知识学习，对商函营销技巧和客户关系管理知识有了更进一步的认识，为顺利开展新工作奠定了扎实的基础。

身为一名营销员，如何做好营销工作、与客户展开良好合作是工作的主要职能，这就要求我必须提高对行业政策的把握与对整体销售形势的认识能力，增强与客户联系，提升客户服务满意度。

作为一名营销人员，每天都要和不同的客户打交道，并尽力让客户对自己的工作满意，这对我们自身的素养提出了很高要求。现在客户要求的不仅仅是商函广告投放的准确性和及时性，更希望我们能够参与到客户整体的营销规划中，实现一体化发展。这就需要我们不断地学习行业政策并及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，参考客户实际情况，帮助制定合理完善的营销策略，调动客户的积极性。为此我在工作中特别注重一下几点：

首先，与客户换位思考，站在客户的销售角度看问题，消除双方沟通障碍，一致立场，建立良好工作友谊，使商函营销工作得以顺利开展。

其次，深入了解客户经营情况，根据客户的消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，为客户指定合理的商函营销计划，真诚帮助客户，赢得客户的信任和支持。

作为一名营销员，端正态度，认真履行本职工作，更需要积极配合领导的指示，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责，在做好本职工作的基础上，积极配合领导参与商函营销方案的`制定和基础管理工作，团结一致，努力进取。

在这一年的工作中，虽然取得了一些成绩，但我深刻地知道，在工作中仍然存在着很多问题，离领导的要求还有较大的差距。今后我将再接再厉，团结合作，努力促进商函销售工作，做一名优秀的职工。

**销售人员述职报告篇八**

刚刚过去的`20xx年，是难忘的一年，值得回味的一年，也是我个人学习和成长的一年。一年来在公司徐总的带领下，我们成功的收购了童话二店并使其走向成熟，逐渐的被全市市民接受和喜欢，离不开全体员工的努力和付出，衷心的向他们表示感谢！

记得刚来二店时，从一楼到四楼冷冷清清，连个人影都看不到，客流量更是少的可怜，刚刚激起的万丈雄心被眼前的一切粉碎的遍无体肤，我们没有气馁。被调到二店的张店长、张会娜、程雷雅、陈浩、个个都是磨拳擦掌，准备大干一翻，可要想做好谈何容易啊。这种情况下，我们一连串的推出了，真情告白系列之换卡行动、阳光体验，新春舞曲系列之阳光年代、阳光特价房、炫卡积分，等等活动。从一开始的一天二三十包、到四五十包，慢慢的往上增加的带客量，广大市民开始知道并接受了童话二店。能得到顾客的认可，之前那些努力总算没有白费。难忘我们xx年元月3号的接手钱柜、难忘我们冒着漫天飞雪发宣传页的日子、难忘我们装修期间挥汗如雨的干劲、难忘兄弟们身穿迷彩穿梭在刚架上的身影。。。这一切都只有一个信念把童话我们的家建设得更好！

这一天终于来了7月7号我们盛大起航，又一系列的活动开始了，童话123想唱就唱，火热8月欢唱总动员、快乐生日颂，8。29店庆之黄金档有礼，童话秋之持卡更超值，11月说好天亮再分手，12月缤纷圣诞梦幻童话，到如今的浪漫情人节vs新台北，人气童话做到了、业绩也做到了，每一步虽然都走的很艰难，但我们尝到了甜头。我们看到了顾客的笑脸，得到了顾客得赞赏，我们心里比喝了蜂蜜还要甜。

很庆幸自己选择了童话，来到这个充满活力的团队，感谢金店长给的机会，感谢徐总的支持与指点，感谢孙总搭建的平台，感谢和我一起并肩作战的张店长，也感谢一手带我起来的邢店长，没有你们就没有此刻的张广，除了感谢还是感谢。

我深知自己有很多的不足，需要更努力的去做好每一件事。之前忽略的我会改进，多站在对方的角度来考虑问题。xx年做好以下几点：

1、人员调整，根据情况更合理的调配现场人力，做到工作起来如鱼得水，不产生冗员状态，使公司成本降低。

2、紧抓现场管理，多督促多走动，让员工减少犯错的几率，杜绝黑单。

3、多和员工沟通让每一个环节丝丝入扣，前台带客更有规律合理的安排客源，收银做到帐面不出错，货品做到一周一大盘每日一小盘，保证不长短货正常运转。

4、楼面主抓微笑服务、卫生和促销，把客诉减少置零，

7、各类表格正确使用，循序渐进。争做三家店标兵。

8、本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，主管到助理，现场各部门人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。明白口碑对一家企业的重要性。

9、全力落实规章制度，完善机制，贵在坚持。全力配合店长工作，做好店长的左右手。

10、配合工程部人员，做好现场的维修保养工作，把事后的维修变成事前的预防和维护。

以上10条在过去的一年中做得不到位，未来自己要更加有责任心，把事情做完与否做为标尺，不以时间来计算。为了推动工作的往前发展，针对干部要实施升降职做为主要手段，管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现每月评比员工心目中最好的管理干部，竞聘上岗会利于部门岗位的政令畅通。

望公司领导一如继往的支持我的工作，我将通过不段的学习来完善自己，争取做一个合格的管理干部，为公司为来的发展多出一份心多尽一份力！

**销售人员述职报告篇九**

结合20xx年的工作，归结起来主要包含在以下几个方面：

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xx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xx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xx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。

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。

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。

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