# 2024年市场经理述职报告(实用13篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-02-27

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。市场经理述职报告篇一尊敬的领导：承蒙领导信任，很荣幸...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**市场经理述职报告篇一**

尊敬的领导：

承蒙领导信任，很荣幸能够加入到xxx智能设备有限公司这个欣欣向荣的大家庭！能够跟随公司，跟随智总来做一番事业。能够和xxx这么多优秀的员工共同进行创造性的工作。

自7月6日来到公司至今已经两月有余了，期间在车间学习了两个星期。荣部长、罗部长给予了很多的指导，车间的同事也给详尽的解说了各个产品的性能、特点和主要的功能模块。详尽的了解了个产品的构造和组装生产，并试着组装了一些产品部件。通过这个过程，对于各产品有了一个总体的认识。

之后智总、周总、齐公又进行了系统的讲解，通过讲解对产品知识基本做到了熟悉。知道其用途、知道其按装应用在哪里、明了我们产品的优势、竞争性产品的特点。

在接下来的`两个星期，基本上是对公司制度、政策、文化的了解熟悉。主要是了解公司的市场政策、发展历程。这个过程当中，市场、售后各环节开始接触、熟悉。

在进入第二个月开始接手市场部的全面工作。开始了解销售各个环节和售后具体工作，并把重点放在对市场管理、客户管理和后期政策规划上，着手或准备着手解决市场部的一些相关问题。

为了更深入的了解市场和客户情况，随同xxxx走访了xxxx公司、xxxx公司、xxxx公司。随同xxx走访了xxxx科技公司、xxxx公司、xxx设施公司。与大多数客户作了深入的交流，了解了客户想法、需求和建议，并基本解决了一些欠款问题，和客户达成深化合作的意向。

与市场、售后及内勤所有人员对于工作进行了深入沟通，就市场、售后和内勤工作各个环节深层次的一些问题进行了了解。有如下不成熟的看法，请智总参考：

1、公司历经十多年的发展，完成了初步的资本积累，生产、研发能力的积累，行业影响力的积累，生产工艺的积累，骨干型科研、生产、销售等人才的积累，这是我们的优势。

2、当我们初入市场或未达规模化阶段，我们倾全力去发展市场，我们可以缺乏战略规划，集约性的生产管理，系统、模式性运营管理。

但到今天这个历史阶段和规模阶段，我们就必须强调战略性的发展规划，制度流程化的运营管理，战略性、集约性的研发、生产管理和模式化的市场运营管理了。

**市场经理述职报告篇二**

尊敬的领导：

承蒙领导信任，很荣幸能够加入到xxx智能设备有限公司这个欣欣向荣的大家庭!能够跟随公司，跟随xxx来做一番事业。能够和xxx这么多优秀的员工共同进行创造性的工作。

自7月6日来到公司至今已经两月有余了，期间在车间学习了两个星期。荣部长、罗部长给予了很多的指导，车间的同事也给详尽的解说了各个产品的性能、特点和主要的功能模块。详尽的了解了个产品的构造和组装生产，并试着组装了一些产品部件。通过这个过程，对于各产品有了一个总体的认识。

之后xxx、xxx、xxx又进行了系统的\'讲解，通过讲解对产品知识基本做到了熟悉。知道其用途、知道其按装应用在哪里、明了我们产品的优势、竞争性产品的特点。

在接下来的两个星期，基本上是对公司制度、政策、文化的了解熟悉。主要是了解公司的市场政策、发展历程。这个过程当中，市场、售后各环节开始接触、熟悉。

在进入第二个月开始接手市场部的全面工作。开始了解销售各个环节和售后具体工作，并把重点放在对市场管理、客户管理和后期政策规划上，着手或准备着手解决市场部的一些相关问题。

为了更深入的了解市场和客户情况，随同xxxx走访了xxxx公司、xxxx公司、xxxx公司。随同xxx走访了xxxx科技公司、xxxx公司、xxx设施公司。与大多数客户作了深入的交流，了解了客户想法、需求和建议，并基本解决了一些欠款问题，和客户达成深化合作的意向。

与市场、售后及内勤所有人员对于工作进行了深入沟通，就市场、售后和内勤工作各个环节深层次的一些问题进行了了解。有如下不成熟的看法，请xxx参考：

1、公司历经十多年的发展，完成了初步的资本积累，生产、研发能力的积累，行业影响力的积累，生产工艺的积累，骨干型科研、生产、销售等人才的积累，这是我们的优势。

2、当我们初入市场或未达规模化阶段，我们倾全力去发展市场，我们可以缺乏战略规划，集约性的生产管理，系统、模式性运营管理。

但到今天这个历史阶段和规模阶段，我们就必须强调战略性的发展规划，制度流程化的运营管理，战略性、集约性的研发、生产管理和模式化的市场运营管理了。

3、我们需要着手解决的几件事情

(1)生产质量与我们xxx大公司的品牌、历史、规模要相符，这是我们的基础。

(2)相应的产品研发、创新能力及投产新产品的能力和步伐，这是我们持续发展的基础。

(3)售后服务标准化、规范化。

(4)管理制度化、流程化、责任化、高效化。

(5)市场运营模式化，并强调渠道创新和高效化。

(6)公平、公正、激励、高效的薪资体系的建立。这是健康、快速发展的根本。

(7)更有竞争力的市场政策的建立。

针对于上述拙见，已经提交一份框架性的、着力解决现阶段人员积极性的政策供智总参考，期望能够解决现阶段最急迫的问题，使得业务人员面貌一新从而有积极性去配合公司解决各方面的一些问题。

这个阶段做的主要事情还有：

(1)考虑网站的规划，主要是把在线洽谈模块的纳入，强化网络的营销力量和宣传作用。

(2)管理软件的应用或是纸质管理工具的制定，强化管理的规范化。

(3)说明书的标准化和质量

(5)明年政策的考虑以供xxx决策参考。

上述为入司两月的主要工作，当然也有很多的考虑欠周，这也是一个过程，在这个过程中xxx都在指导进行，所以才能够有成长，感谢智总!同时也感谢xxx、xxx和所有员工!

述职人：xxx

年月日

**市场经理述职报告篇三**

在全体员工的共同努力下，xx公司取得历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为xx分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

针对今年公司总部下达的经营指标，结合xx总经理在20xx年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢?我们摸索一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标治理

1、服务流程标准化

2、日常工作表格化

3、检查工作规律化

4、销售指标细分化

5、晨会、培训例会化

6、服务指标进考核

对策二：细分市场，建立差异化营销

细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销。根据20xx年的销售形势，我们确定出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大投入力度，专门成立出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为xx出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态;对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障;与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业化内涵。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工大后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校支部免费义诊和保养检查，在高校围内树立良好的品牌形象，带动高校市场的销售。

对策三：注重信息收集，做好科学猜测

结合这个特点，我们确定人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过天天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极支部车源。增加工作的计划性，避免工作的盲目性;在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成xx任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台一系列备件促销活动，取得较好的效果。备件销售营业额xx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转不利局面，也带动车间的工时销售。售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又来自96年成立以来的售后维修高峰。为此，我们对售后服务部门，提出更高的要求，在售后全员中，展开广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的题，现场提出整改意见和时间进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规;在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆;在车间推行看板治理，接待和治理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。

为进一步提高用户满足度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1：00，售后俱乐部提供24小时全天候救援;通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高客户的满足度。全年售后维修接车xx台次，工时净收入xx万元。

20xx年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严重的形势，在年初我们确定全年为“服务治理年”，提出“以服务带动销售靠治理创造效益”的经营方针。我们挑选从事多年服务工作的员工成立客户服务部，建立分公司自身的客户回制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在治理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部治理上建立和完善一线业务部门服务于客户，治理部门服务一线的治理服务体系;在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在治理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的治理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。

**市场经理述职报告篇四**

尊敬的领导：

今年\_月份我被公司领导任命为市场部经理，负责公司市场开发部具体工作。\_个多月来，在公司领导及分管领导的正确带领下，在部门同事的配合支持下，我根据市场开发部工作特点和工作范围，努力适应新的岗位要求，认真履行自己的职责，与部门同事共同努力，不敢有丝毫的懈怠，扎实地开展了部门所属与领导交办的各项工作，较好地完成了工作任务。下面，将我任职以来的工作、学习情况向大家作一简要述职，请各位领导评议。

一、完成主要工作任务

1、市场调研开发工作

\_月初在公司安排下带领部门员工对以新区热源建设拟用地为中心周边\_公里范围内进行了热用户及热负荷调查，为新区热源建设打好坚实的基础。为了扩大我公司的供热市场，保证热源的最大利用，满足公司的资金链的使用，在分管领导\_经理的带领下，对开发工作做了详尽的计划和安排，与部门全体人员在计划时间内，在公司现有供热区域进行了一次拉网式供热市场普查，对区域内的新建房产、旧改小区等热用户做了一次详尽的市场调研。根据用调研情况，我们进行了重点划分，针对今年房产市场比较萧条，资金链比较紧张，热用户开发难度较大的实际情况，联系实际加大开发力度，多次走访频繁与用户沟通，讲解、洽谈，最终圆满完成了领导交给的任务。

2、表计校验

每年的表计校验拆装工作都是本部门工作的重点，表计的准确度，是保证公司利益的前提，为了保证今年表计拆装、校验、及时、无误，我提早安排了工作计划，加强监督与监管力度。在安装过程中一丝不苟，严格按照表计安装规范要求安装，共完成表计校验拆装块。对\_\_家表计原来安装不规范不合格的用户，通过多次走访、讲解、分析利害使其同意进行了改造，确保了表计安装的合格率和使用中的准确率。为今冬供暖做好了充分的准备。在此同时还见缝插针的进行了新用户表计的校验和安装工作。

3、在线监控安装工作，此工作由于设备到货时间较晚，上级部门规定结束的时间近在眼前，给安装带来了巨大的困难，在此情况下我带领部门职工分组施工加班加点，每天工作至深夜，在保证质量的同时与时间赛跑，在天时间内完成安装套较好的完成了领导交给的任务。

4、蒸汽预收款工作，提前针对每个用户下发了收费书面通知，多次与热用户沟通、走访，对部分交费“老难户”多次上门催缴。

为了降低20\_\_年度采暖季的管网蒸汽损耗，我与部门员工自供暖以来一直不间断的对直供区域内的近\_\_家换热站进行检查监督，经常加班加点对不规范用汽和表计异常的用户单位进行\_\_小时监督、监控和突击检查。对有问题用户及时解决整改，针对偷气现象我与部门员工还加强了表计技术学习，在\_月份邀请表计厂家的专家来公司讲解、学习。

二、任职以来实际措施和效果

一是认真参与本部门各项工作，实际操作了解各个环节。在工作中和工作结束后积极分析总结，改正不足提高效率。为明年的工作提供参考和经验。

二是落实部门工作实名制，各项工作落实到人，每项工作专人负责落实到位，有效避免了工作分工不明确、进度慢、相互推诿情况的发生，提高了工作效率。

三是加强个人组织协调能力的锻炼。先后在公司组织的拓展训练中担任队长、在公司组织的歌唱比赛中进行组织协调工作。通过参加这些活动锻炼了自身，也为成为领导合格的助手打下了坚实的基础。

四是加强部门之间的协调与沟通，通过相关部门间的良好沟通更快更好的完成工作，并通过沟通随时了解掌握相关信息，以及学习兄弟部门工作中更好的工作方式与经验。

四、自我评价

1、优点及不足。优点：

(1)爱学习，肯钻研。

(2)能吃苦，能奉献。

(3)责任心和敬业精神较强，对工作认真负责。

不足：

(1)协调与组织能力相对不足。

(2)综合分析、思考问题的能力还有些欠缺。

(3)管理水平需要进一步提高。

2、今后努力方向。

一是要围绕主要工作，突出重点，做出成绩 。

二是要加强学习，注重实践，不断提高自身素质，消除自身不足。

三是要扎实工作，求真务实，树立良好的形象，绝不辜负领导和同事们的期望。

最后，我要真心地表示我的感谢之情。感谢一年来公司领导及公司同事的指导和帮助，感谢分公司同事的关心和信任。在新的一年里，我会与大家一起更加努力的工作。谢谢大家!以上是我任现职以来的述职报告，不妥处，请各位领导和同志们批评指正。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

**市场经理述职报告篇五**

一年来，作为城区营销部负责人，在局(中心)的正确领导下，认真贯彻执行上级下达的各项方针政策，始终坚持以经济效益为中心，以“决战网建”为动力，竭力追求“三满意”，加强部门管理，脚踏实地，不断学习，与部门员工齐心协力，较好地完成了公司下达的各项指标任务，主动向“市场经理”转型。现将我一年来的工作、思想、学习等方面汇报如下，请领导审查：

1、脚踏实地，确保目标任务的完成

随着网建工作的不断深入，访销员向客户经理过渡，如何在这种职能的转变中不影响销量完成部门目标任务，是我今年思考较多的问题。在局(中心)的正确领导下，我带领部门员工转变观念，学习上海烟草人“与时俱进、锐意进取敢为人先、争创一流”的精神，严格执行营销科的每个销售策略，在深化服务的同时脚踏实地确保销量。首先合理地制定营销计划，将部门任务科学合理地分解到每位客户经理头上，提高了客户经理工作积极性;并利用早会总结安排、要求客户经理随时对比客户销售周期变化，在拜访中帮助客户清理库存、抓住促销机会加大宣传力度、及时补货等措施，以“不放过一个销售机会”为口号,通过细化销售工作中的每个环节，既保证了访销员的职能转变，又没有影响销量：今年1-10月完成总销量30519.21箱，占计划的99.41%，比去年同期上升2857.07箱，约9.39%。

2、抓落实，花大力气做好品牌培育工作

（1）使“时尚宏声”、“醇香红梅”等品牌成功置换了“盖红河”，减低了市场压力，提高了客户满意度，前者更是由最初的1548条上升到如今的10642条;“红白盖天”上摊率达90%以上，其它目标品牌上摊率也达到分公司及局(中心)要求。

(2)加大重点品牌宣传力度。重点品牌是公司利益的支撑，我作为城区市场经理更是时时以提高重点品牌销售为目的，要求客户经理将重点品牌溶入到每天的拜访和客户分析中，见缝插针地宣传。不仅如此，更是要求客户经理熟悉各品牌毛利，有针对性地宣传高毛利品牌，尽可能创造更大经济效益。1-10月部门创利占全公司的44.79%。

我深刻地意识到，上海网建“精细、严谨、扎实、创新”的作风贯穿于工作的各项环节中。因此我首先严格要求自己的营销报告、早会记录等基础工作的规范化和标准化，并在不断的学习与总结中提升质量，带领整个营销部做好网建基础工作，使雁江城区营销部的网建基础工作水平始终保持在全市前列，并得到盛市网建检查的一致好评。

述职人：xx

xxxx年xx月xx日

**市场经理述职报告篇六**

尊敬的xx：

您好！

一年时间迅速就过去了，做了一年的汽车的市场经理，也是体验到销售这行有多难做。如今进入年终总结的时候，我也来讲我本年度的工作做个简单的总结。

本年度，我作为整个汽车行业的市场经理，对自己的员工，我是很严格的进行管理的，在员工的行为上，我是严格制止在工作期间睡觉打瞌睡的行为，还有上班绝对不能迟到，否则处罚很重。一年内，全部销售员在这样的管理下，开始还会有那么几个不服从管理和规定的，到后面全部都按照规定做事，认真的上班，认真做着销售。上班是再也不敢去打岔插诨了，都尽个人的努力遵守各项工作规定，把汽车销售做好。

这一年，我们车行举办了x场销售会，全部皆有我进行策划，我接下这个工作，就在助理的帮助下调查市场，进行汽车销售市场分析，把每场销售会都策划好，让我们的汽车能够被客户选中，为我们汽车的大卖做很多的准备。每一场销售会我都会极尽努力，让我们的汽车在会场里售卖，因此我们今年的收入比往年的收入要高出x%，这是一大进步。当然今年能够把这几场销售会办好，也是我吸取往年的教训和经验，在做出不少的改变之后才有今日的成绩。

虽然自己已经坐上市场经理这个位置，但是自身的学习力度还不够，对于整个汽车销售市场还是不够了解。虽然这一年中的工作并没有出现差错，并且还获得较好的成绩，但是我知道自身能力方面还是要去提升的。比如在与客户进行交涉时，我与客户之间的沟通还有欠缺。另外与员工之间的联系也不够密切，虽然他们都服从我的管理，但是在工作上不能很好的合作，这也是一个要解决的问题。身为经理，是所有销售人员的上级，我必须要做好表率，才能服众，也才能让我我们的汽车销售业绩再度得到提高。

随着旧年的过去，也预示着我将面临新年新的工作，我就一定要把过去的不足改正，并且带领好整个部门销售好汽车，让我们的汽车受到更多人的喜欢，服务好前来看车的客户，给予优质的销售服务。明年的我会更好，我们这个团队也会有进一步的发展的。

此致

敬礼！

xxx

xxxx年xx月xx日

**市场经理述职报告篇七**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我被任命xx公司市场主管以有一段时间了，此刻我将这期间的工作作个汇报，恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和提议。

说句实话，刚上任时我感到肩上的担子很沉重，心中产生了从未有过的压力，第一虽然我有多年的工作经验，但我从未有过现场管理工作，对管理的实践经验一无所有；第二面临我们这项目都是些新手，对于房产这一块能够说是零，怎样带动这个团队，怎样管理好现场，怎样把销售做到更好等因素使我感到无所适从。

有句话说的.好“路是人走出来的”，我在领导的帮忙下化压力为动力，加上以往的工作经验结合在一齐。首先根据现场日常管理，人员数量进行合理的分工和安排，严格要求自我，按照公司的要求，较好地完成了自我的本职工作。在工作中有不足之处，所以每一天都给自我在创新，发现问题，解决问题。此刻差不多过一天我们就针对房产专业知识这一块进行一次培训，虽是给她们培训，实际也是在给自我巩固知识，因为发现有些知识不运用的话根本就不记得，一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展。此刻售楼部各人员述职时间、行销经历参差不一样，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

我们虽然进场比较紧，工作虽然繁琐和辛苦，可这支营销队伍，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。就拿房交会来说吧，虽然大家都没有过房产销售经验，对于现场的突发状况更是没有经验，可是应对客户一窝蜂的闯进售楼部现场，销售代表们没有感到害怕，而是很冷静的、很耐心的接待好每一位来访客户，在房交会几天的时间里就为公司创造了上千万的业绩。在那种情景下也能很好的处理好每一件事情，我们相信再以后的工作也会做的更好。

当然也有做的不好的地方就是在没有跟总经理协调好的情景下导致了一房两卖，这给公司领导带来了不必要的麻烦，还好发现及时才没有给公司带来很大的损失，这点也是以后我们要异常注意的。此刻的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原先的不懂到此刻的主动跟客户交流，在也不是刚开始的看到客户问的问题而站在那边无语的表情了。而我也经过这段时间的锻炼，对自我也有了必须的认知。从当时的无所适从到此刻的做事有条理都是一个改变。记得刚开始被任命市场主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不明白说些什么资料，每一天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可此刻的我比起以前又近了一步，虽然还有很多不足，但相信再以后的工作中我会努力做的更好。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**市场经理述职报告篇八**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我被任命xx公司市场主管以有一段时间了，此刻我将这期间的工作作个汇报，恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和提议。

说句实话，刚上任时我感到肩上的担子很沉重，心中产生了从未有过的压力，第一虽然我有多年的工作经验，但我从未有过现场管理工作，对管理的实践经验一无所有；第二面临我们这项目都是些新手，对于房产这一块能够说是零，怎样带动这个团队，怎样管理好现场，怎样把销售做到更好等因素使我感到无所适从。

有句话说的好“路是人走出来的”，我在领导的帮忙下化压力为动力，加上以往的工作经验结合在一齐。首先根据现场日常管理，人员数量进行合理的分工和安排，严格要求自我，按照公司的要求，较好地完成了自我的本职工作。在工作中有不足之处，所以每一天都给自我在创新，发现问题，解决问题。此刻差不多过一天我们就针对房产专业知识这一块进行一次培训，虽是给她们培训，实际也是在给自我巩固知识，因为发现有些知识不运用的话根本就不记得，一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展。此刻售楼部各人员述职时间、行销经历参差不一样，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

我们虽然进场比较紧，工作虽然繁琐和辛苦，可这支营销队伍，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。就拿房交会来说吧，虽然大家都没有过房产销售经验，对于现场的突发状况更是没有经验，可是应对客户一窝蜂的闯进售楼部现场，销售代表们没有感到害怕，而是很冷静的、很耐心的接待好每一位来访客户，在房交会几天的时间里就为公司创造了上千万的业绩。在那种情景下也能很好的处理好每一件事情，我们相信再以后的工作也会做的更好。

当然也有做的不好的地方就是在没有跟总经理协调好的情景下导致了一房两卖，这给公司领导带来了不必要的麻烦，还好发现及时才没有给公司带来很大的损失，这点也是以后我们要异常注意的。此刻的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原先的不懂到此刻的主动跟客户交流，在也不是刚开始的看到客户问的问题而站在那边无语的表情了。而我也经过这段时间的锻炼，对自我也有了必须的认知。从当时的无所适从到此刻的做事有条理都是一个改变。记得刚开始被任命市场主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不明白说些什么资料，每一天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可此刻的我比起以前又近了一步，虽然还有很多不足，但相信再以后的工作中我会努力做的更好。

此致

敬礼！

xxx

xxxx年xx月xx日

**市场经理述职报告篇九**

在全体员工的共同努力下，xx公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合总经理在20xx年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢?我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标治理

1、服务流程标准化

2、日常工作表格化

3、检查工作规律化

4、销售指标细分化

5、晨会、培训例会化

6、服务指标进考核

对策二：细分市场，建立差异化营销

细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销。根据20xx年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态;对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障;与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业化内涵。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和理工大后勤车队联合，成立校区维修服务点，将服务带入高校，并且定期在高校支部免费义诊和保养检查，在高校围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集，做好科学猜测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场猜测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词，结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过天天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极支部车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性;在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额xx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又来了自96年成立以来的售后维修高峰。为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的题，现场提出整改意见和时间进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规;在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆;在车间推行看板治理，接待和治理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。

为了进一步提高用户满足度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1：00，售后俱乐部提供24小时全天候救援;通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满足度。全年售后维修接车台次，工时净收入xx万元。

二、强化服务意识，提升营销服务质量

20xx年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严重的形势，在年初我们确定了全年为“服务治理年”，提出“以服务带动销售靠治理创造效益”的经营方针。我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在治理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部治理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，治理部门服务一线的治理服务体系;在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在治理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的治理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。

**市场经理述职报告篇十**

尊敬的领导：

市场部主要负责中心商务、产品销售、市场调查、市场开发市场渗透、反馈客户情况、采购信息提供、采购活动实施供应商管理等工作。

一、负责市场推广、宣传

1、在公司发展战略规划的指导下，制定产品的市场推广计划和宣传计划及工程项目的推广计划，积极在\_\_\_\_\_\_区各个单位推广信息化建设解决方案。

2、积极开拓市场，并加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率。

3、制定市场宣传策略，监督广告投放，实施媒体传播计划，制定并实施活动方案。负责商品广告的费用预算，主持制作、策划、委托设计、发布公司产品简介，并对公司广告品等宣传材料进行审查，并及时评估广告效果，并及时做出调整。

4、开展对外与业务和产品相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司，进而提出对策。

二、负责在区内建立、健全营销网络

1、负责公司客户资料的建立、保存和分类管理。负责客户情况收集，客户应用情况的调查，协助质量部门进行客户满意度的调查。

2、负责市场调研与市场预测工作，及时掌握市场行情动态、价格趋势，监控竞争对手，对重大市场变动和政策变动情况及时上报公司主管领导，并负责将市场分析情况及销售情况总结提交决策层。

3、负责将市场调研与市场预测结果反馈到相关部门，相互沟通、探讨，并协助研发部对新产品的研制、开发、包装，提供基于行业的定制开发服务需求，以及时限度地满足客户需求。

4、负责客户关系的建立，签定合同，以及合同执行中业务部门或项目组所需要提供的客户方资源协调。

三、实施目标及计划

(一)区内市场方面：详细调查、了解区内各委、办、局的信息化建设现状，认真了解客户需求，对已经建立局域网等设施的单位了解其应用情况，听取客户意见，建立客户档案。与其他部门合作，针对不同的行业、针对客户单位的不同情况，提出适宜的信息化建设解决方案。与其它部门合作积极推广我们的新技术、新产品。

(二)区外市场：整合信息中心已有产品和资源信息，进行同类产品比较、优劣式分析，制定推广计划，推动现有软件产品和工程产品的销售，了解市场动向，向开发部门提出方向性建议。积极和其他it企业建立联系，争取建立优势互补的合作关系，借助他们的渠道销售我们的产品和服务。把握现有的客户，随时跟踪客户对产品的使用情况，做好客户跟踪、反馈工作。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

2024年\_\_月\_\_日

市场经理述职报告5

**市场经理述职报告篇十一**

各位领导，下午好：

今年4月份我被公司领导任命为市场部经理，负责公司市场开发部具体工作。9个多月来，在公司领导及分管领导的正确带领下，在部门同事的配合支持下，我根据市场开发部工作特点和工作范围，努力适应新的岗位要求，认真履行自己的职责，与部门同事共同努力，不敢有丝毫的懈怠，扎实地开展了部门所属与领导交办的各项工作，较好地完成了工作任务。下面，将我任职以来的工作、学习情况向大家作一简要述职，请各位领导评议。

1、市场调研开发工作

5月初在公司安排下带领部门员工对以新区热源建设拟用地为中心周边6公里范围内进行了热用户及热负荷调查，为新区热源建设打好坚实的基础。为了扩大我公司的供热市场，保证热源的最大利用，满足公司的资金链的使用，在分管领导王经理的带领下，对开发工作做了详尽的计划和安排，与部门全体人员在计划时间内，在公司现有供热区域进行了一次拉网式供热市场普查，对区域内的新建房产、旧改小区等热用户做了一次详尽的市场调研。根据用调研情况，我们进行了重点划分，针对今年房产市场比较萧条，资金链比较紧张，热用户开发难度较大的实际情况，联系实际加大开发力度，多次走访频繁与用户沟通，讲解、洽谈，最终圆满完成了领导交给的任务，开发新用户500万平方左右，收取配套费约37500万元。

2、表计校验

每年的表计校验拆装工作都是本部门工作的重点，表计的准确度，是保证公司利益的前提，为了保证今年表计拆装、校验、及时、无误，我提早安排了工作计划，加强监督与监管力度。在安装过程中一丝不苟，严格按照表计安装规范要求安装，共完成表计校验拆装 块。对53家表计原来安装不规范不合格的用户，通过多次走访、讲解、分析利害使其同意进行了改造，确保了表计安装的合格率和使用中的准确率。为今冬供暖做好了充分的准备。在此同时还见缝插针的进行了新用户表计的校验和安装工作。

3、gsm远程监控模块安装

根据部门工作安排在11月初开始gsm远程监控模块安装及gprs信号测试工作，共完成模块安装378块，处理问题模块47块。

4、在线监控安装工作，此工作由于设备到货时间较晚，上级部门规定结束的时间近在眼前，给安装带来了巨大的困难，在此情况下我带领部门职工分组施工加班加点，每天工作至深夜，在保证质量的同时与时间赛跑，在天时间内完成安装套较好的完成了领导交给的任务。

6、加强表计的管理，有效降低管损。

为了降低10-11年度采暖季的管网蒸汽损耗，我与部门员工自供暖以来一直不间断的对直供区域内的近400家换热站进行检查监督，经常加班加点对不规范用汽和表计异常的用户单位进行24小时监督、监控和突击检查。对有问题用户及时解决整改，针对偷气现象我与部门员工还加强了表计技术学习，在7月份邀请表计厂家的专家来公司讲解、学习。

一是认真参与本部门各项工作，实际操作了解各个环节。在工作中和工作结束后积极分析总结，改正不足提高效率。为明年的工作提供参考和经验。

二是落实部门工作实名制，各项工作落实到人，每项工作专人负责落实到位，有效避免了工作分工不明确、进度慢、相互推诿情况的发生，提高了工作效率。

三是加强个人组织协调能力的锻炼。先后在公司组织的拓展训练中担任队长、在公司组织的歌唱比赛中进行组织协调工作。通过参加这些活动锻炼了自身，也为成为领导合格的助手打下了坚实的基础。

四是加强部门之间的协调与沟通，通过相关部门间的良好沟通更快更好的完成工作，并通过沟通随时了解掌握相关信息，以及学习兄弟部门工作中更好的工作方式与经验。

1、优点及不足。优点：

（1）爱学习，肯钻研；

（2）能吃苦，能奉献；

（3）责任心和敬业精神较强，对工作认真负责。

不足：

（1）协调与组织能力相对不足；

（2）综合分析、思考问题的能力还有些欠缺；

（3）管理水平需要进一步提高。

2、今后努力方向。

一是要围绕主要工作，突出重点，做出成绩 。

二是要加强学习，注重实践，不断提高自身素质，消除自身不足。

三是要扎实工作，求真务实，树立良好的形象，绝不辜负领导和同事们的期望。

**市场经理述职报告篇十二**

尊敬的领导：

大家好!

我叫xx，三个月的时间真快，在这三个月当中，在领导和同事的关心、支持下，本人尽职尽责做好各项工作。具体总结如下：

我们样品分布在四个地方存放：

1、样品仓，xx年入库的

3、营销仓库：营销仓库主要是的样品及香港买的产品。

4、花场：花场主要是年品，和一些不经常用的样品xx、xx年的样品。

参与，协助创意部门完成工作。

完成上级吩咐的任务，做好每天营销仓库的出入库帐，及时更改库存。

完成xx及xx的电脑台帐，及手工帐，及时核对库存，做到帐与物相同。

协助主管日常工作，配合积分发货，做电子表格，给积分出库打箱标，根据到货情况，按照积分给的数打小标。协助营销仓库，配合生产叫临时工，登记个人流水的明细，给临时工工时统计，发放工资，积极与配合各部门工作。工作实践中去总结成绩和经验，找出缺乏与教训，从而对过去的工作做出正确的结论。

以上所述，是我近期工作的内容，欢迎大家对我的工作多提珍贵意见，并借此时机，向一贯关心、支持和帮助我的各位领导、同事表示诚挚的谢意。

最后我要说的是希望公司还可以组织活动，如西点学院，让我受益匪浅，希望多多组织团队精神，我们都是最棒的。

谢谢！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**市场经理述职报告篇十三**

尊敬的领导：

今年\_\_月份我被公司领导任命为市场部经理，负责公司市场开发部具体工作。\_\_个多月来，在公司领导及分管领导的正确带领下，在部门同事的配合支持下，我根据市场开发部工作特点和工作范围，努力适应新的岗位要求，认真履行自己的职责，与部门同事共同努力，不敢有丝毫的懈怠，扎实地开展了部门所属与领导交办的各项工作，较好地完成了工作任务。下面，将我任职以来的工作、学习情况向大家作一简要述职，请各位领导评议。

一、完成主要工作任务

1、市场调研开发工作

\_\_月初在公司安排下带领部门员工对以新区热源建设拟用地为中心周边\_\_公里范围内进行了热用户及热负荷调查，为新区热源建设打好坚实的基础。为了扩大我公司的供热市场，保证热源的最大利用，满足公司的资金链的使用，在分管领导\_\_经理的带领下，对开发工作做了详尽的计划和安排，与部门全体人员在计划时间内，在公司现有供热区域进行了一次拉网式供热市场普查，对区域内的新建房产、旧改小区等热用户做了一次详尽的市场调研。根据用调研情况，我们进行了重点划分，针对今年房产市场比较萧条，资金链比较紧张，热用户开发难度较大的实际情况，联系实际加大开发力度，多次走访频繁与用户沟通，讲解、洽谈，最终圆满完成了领导交给的任务。

2、表计校验

每年的表计校验拆装工作都是本部门工作的重点，表计的准确度，是保证公司利益的前提，为了保证今年表计拆装、校验、及时、无误，我提早安排了工作计划，加强监督与监管力度。在安装过程中一丝不苟，严格按照表计安装规范要求安装，共完成表计校验拆装 块。对\_\_\_\_家表计原来安装不规范不合格的用户，通过多次走访、讲解、分析利害使其同意进行了改造，确保了表计安装的合格率和使用中的准确率。为今冬供暖做好了充分的准备。在此同时还见缝插针的进行了新用户表计的校验和安装工作。

3、在线监控安装工作，此工作由于设备到货时间较晚，上级部门规定结束的时间近在眼前，给安装带来了巨大的困难，在此情况下我带领部门职工分组施工加班加点，每天工作至深夜，在保证质量的同时与时间赛跑，在天时间内完成安装套较好的完成了领导交给的任务。

4、蒸汽预收款工作，提前针对每个用户下发了收费书面通知，多次与热用户沟通、走访，对部分交费“老难户”多次上门催缴。

为了降低20\_\_\_\_年度采暖季的管网蒸汽损耗，我与部门员工自供暖以来一直不间断的对直供区域内的近\_\_\_\_家换热站进行检查监督，经常加班加点对不规范用汽和表计异常的用户单位进行\_\_\_\_小时监督、监控和突击检查。对有问题用户及时解决整改，针对偷气现象我与部门员工还加强了表计技术学习，在\_\_月份邀请表计厂家的专家来公司讲解、学习。

二、任职以来实际措施和效果

一是认真参与本部门各项工作，实际操作了解各个环节。在工作中和工作结束后积极分析总结，改正不足提高效率。为明年的工作提供参考和经验。

二是落实部门工作实名制，各项工作落实到人，每项工作专人负责落实到位，有效避免了工作分工不明确、进度慢、相互推诿情况的发生，提高了工作效率。

三是加强个人组织协调能力的锻炼。先后在公司组织的拓展训练中担任队长、在公司组织的歌唱比赛中进行组织协调工作。通过参加这些活动锻炼了自身，也为成为领导合格的助手打下了坚实的基础。

四是加强部门之间的协调与沟通，通过相关部门间的良好沟通更快更好的完成工作，并通过沟通随时了解掌握相关信息，以及学习兄弟部门工作中更好的工作方式与经验。

四、自我评价

1、优点及不足。优点：

(1)爱学习，肯钻研。

(2)能吃苦，能奉献。

(3)责任心和敬业精神较强，对工作认真负责。

不足：

(1)协调与组织能力相对不足。

(2)综合分析、思考问题的能力还有些欠缺。

(3)管理水平需要进一步提高。

2、今后努力方向。

一是要围绕主要工作，突出重点，做出成绩 。

二是要加强学习，注重实践，不断提高自身素质，消除自身不足。

三是要扎实工作，求真务实，树立良好的形象，绝不辜负领导和同事们的期望。

最后，我要真心地表示我的感谢之情。感谢一年来公司领导及公司同事的指导和帮助，感谢分公司同事的关心和信任。在新的一年里，我会与大家一起更加努力的工作。谢谢大家!以上是我任现职以来的述职报告，不妥处，请各位领导和同志们批评指正。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

2024年\_\_月\_\_日

市场经理述职报告4

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