# 最新销售主管述职报告(实用11篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-06-06

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!销售主管述...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**销售主管述职报告篇一**

各位领导，各位同事：

大家好!

一、认真学习，提高政治思想觉悟和业务工作水平

自网点开业以来，我认真学习科学发展观，提高自己的政治思想觉悟，在思想上与x行保持一致，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，做到无私奉献。我在工作上除了学习政治理论外，重点是学习个行的各项制度、工作纪律及金融业务知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好各项本职工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了x行的制度规定、工作纪律及基本金融业务知识与技能，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、繁琐的工作任务，取得良好成绩。同时，为了今后更好地工作，我向党组织提交了入x申请书。

二、增强信心，努力工作，积极拓展业务

20xx年，由于金融危机的后续影响，银行业的生存环境异常严峻，市场竞争十分激烈。我作为一名网点经理，增强信心，努力工作，充分发挥自己的主观能动性，积极拓展业务，打开银行营销局面，取得较好成绩。截至x月，完成存款任务xxx万元，是计划数xx万元的xx%。

三、树立服务意识，为客户提供优质服务

我在工作中始终树立客户第一思想，以客户为中心拓展网点发展空间。为了争取客户对网点业务的支持，我急客户之所急，想客户之所想，千方百计为客户提供优质服务。通过自己的真心、诚心和爱心获得客户对我网点的支持，以此扩大网点的业务量，创造良好经济效益。

四、增强工作责任心，提升业务能力，做好网点工作

作为一名网点经理，就是要把心思用在网点上，竭力扩大网点的业务量。我通过增强工作责任心、提升业务能力和丰富网点工作经验做好自己的工作，具体做到了三点：

三是注重研究市场，注意市场动态，把握客观环境，分析网点工作中存在的机遇和挑战，努力开创网点工作新局面。

五、洁身自好，做到廉洁工作

我深刻认识到廉洁工作不仅事关x行事业的健康发展，而且关系到民心向背，影响着x行各项工作的落实。做到廉洁工作既是x行的要求，也是我们当网点经理的起码道德要求。我十分重视廉洁工作，始终把它当作一项重要工作来抓，每时每刻都要做到廉洁工作，决不跟腐败风气沾边，注意从日常小事上维护自己的形象，做一名廉洁的网点经理。我严格执行x行各项规章制度，坚决纠正行业不正之风。做到以身作则，严格要求，坚持以以制度管人，并引导、教育网点每位员工自觉执行x行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

六、20xx年工作计划

1、抓好自身建设，全面提高素质。我将努力按照政治强、业务精、善管理的.复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务和管理素质，公平公正、洁身自好，清正廉洁，做好各项工作。

2、做好服务工作，奉献自己力量。在网点经理工作岗位上，做好服务工作是关键。我要开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得客户的满意，一心一意搞好工作，全面提升网点工作质量。

3、认真努力工作，全面拓展业务。我要在工作中进一步提高大局意识、服务意识和创新意识，真抓实干，开拓进取，不断开创网点工作新局面，创造良好工作业绩。

自网点开业以来，我认真努力工作，虽然取得了较好的工作成绩，但是与x行的要求，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，全面提高自身综合素质，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，把各项工作提高到一个新的水平，为x行的发展，做出我应有的贡献。

此致

敬礼!

述职人：xxx

20xx年x月x日

**销售主管述职报告篇二**

如果说通过竞选可以让我在职位得到提升，那么参加公司举办的“远足”活动，则是在我意志力的一次考验和超越。步行25公里是我人生中第一次的连续步行的最远距离，在没有走之前，我还在想我能走下来吗?因为没有走过，所以不清楚。虽然我们晒着太阳、忍着饥渴，不顾脚底的水泡，但事实证明我能走下来，甚至还可以走的更远。通过这次活动我学到了两点：一、在做没有做过的事情之前，很多人都想我能做到吗!那该有多难呀!其实等我们做完了才发现原来是这么容易，这么简单，甚至我们还可以做的更好。恰恰印证了一句广告词：思想有多远，才能走多远。二、一个人和一个团队。如果是一个人，很难有人能真正走完全程。而一个团队相互帮助和搀扶，这样每个人都会到达终点，而且还增强了团队的沟通和凝聚力。

1、未能完成8、9、10月份小组销售任务。

2、市场监测不够认真，对市场信息了解不够深入和细化。

3、客户分析过于主观臆想化，不能准确客观把握客户需求意向。

(一)8、9、10三个月未完成任务：

分析：把原因多归结为天气炎热，客户来访量少，是没有从自身着手找原因。

改进措施：天气炎热，来访量是比以前少，但能我们能做到的是增加电访量和外出拜访量，提升我们逼定的能力。

分析：市场监测基础数据的取得是从房管局和各个楼盘销售部。房管局的数据是以实际网签为准，可能存在着一定的滞后性。而案场数据大多是负责该楼盘的置业顾问电话调研出的数据，由于楼盘之间存在着竞争，所以有很多数据不够真实。

1、普通住宅成交数据以房管局网签为主，针对具体异常数据楼盘，负责调研该楼盘的置业顾问电话核实。

2、别墅市场成交数据，以负责该楼盘的置业顾问电话调研为主，针对具体的异常数据楼盘，可以通过我们合作的.媒体和广告公司来第三方调研核实，以保证数据的科学合理性。

分析：此种问题多发生在老员工身上，大多是凭借自己的销售经验，对客户意向房源和购买能力妄加揣测，而错失掉意向客户。

改进错失：针对此类问题，后期要在内部培训上增加客户意向判断相关课题，还要在每周客户分析上了解客户首次来访的真实情况，细节动作等，只为了更加科学、理性的判断客户的真实意向，为后期逼定客户做好铺垫工作。

三、下年度(20xx年)业绩指标及主要工作

1、计划接电250组。接访600组。

2、计划小组签约40套。签约面积7000平米。完成签约额7500万，完成收房35套。

1、归零的心态。销售最重要是心态，心态的好坏是成功的一半，无论20xx年成败与否，清空一切，一切从零开始。

2、组员月初制定月度任务完成计划(后期跟踪指导)

3、提高团队销售技巧(针对性模拟演练及培训)

4、做好老客户维护(定期上门拜访老客户)

5、调动销售积极性(运用公司销售激励制度)

6、提高销售服务意识(建议月度评服务标兵，作为季度考核指标之一)

7、月底总结任务完成情况(完成者做经验分享，未完成者做原因分析)

1、正确传达领导下达指示及任务

2、衔接各部门(及a组)之间关系。

3、科学统计小组每天、周、月来电量、来访量、回访量、成交量等数据。

4、监督组内员工跟单速度及跟单质量，提高成交率。

5、了解意向客户追访情况及问题处理。

1、组织销售员对房地产销售业务不定期进行业务交流，分享案例并分析

2、定期做竞争楼盘市调并进行ppt分享。

3、提倡销售员或小组间互帮互助。

4、老销售主动帮助新销售，实行一带一制。

1、了解事件所有细节，分析问题所在，协助销售与客户间进行沟通

2、综合考虑客户价值，理性解决客户问题

3、事态严重时以书面或邮件形式，及时进行上报与领导共同协商解决办法

4、提倡销售内部消化投诉事件，事后上报并制成案例进行培训。

20xx希望xxxx公司可以给予我们更多的关心和支持。例如：销售主管提升性培训、去其他项目考察交流学习等。

**销售主管述职报告篇三**

尊敬个各位领导，各位销售部门的同事：

大家好，在20xx年度，为了更好的完成业绩，带领好团队工作，lisa特此做以下述职报告。

我是lisa，属于半个空降兵，从教学主管，半空落下成为销售主管，在20xx年末，我的头衔是“代理销售主管”，从20xx年正式成为“销售主管”。客观的说，在销售能力方面，我比不上il、pen这两位程顾问，因为她们在销售部门工作的年限，收获的经验，包括各项销售能力都比我强，但是不论如何，既然在20xx年，我是销售主管，那么我就要肩负起主管的责任，用尽一切方法完成销售团队业绩指标，但是与此同时，我也给我的销售团队提出以下要求：

1、销售团队永远是以销售业绩，数字为最终导向，请记住：在工作方面，如果要和销售主管谈条，对销售主管的工作有质疑，或者要和销售主管开展辩论赛，请先问自己一个问题：我今天签单了吗？完成自己的销售指标了吗？如果完成，，谈什么都没问题，但是如果没有完成，那么请闭嘴，问也不要问。

2、销售团队里，比较的永远都是：谁是这一周的tpsales，谁是这一月的tpsales，不比较谁最会和别人开辩论赛，谁的脾气大，谁的心眼多，谁整天最会勾心斗角，如果谁是这样的人，那么我觉得，我所管理的销售团队是不需要这样的人的。做一个好的销售人员，永远记得：眼珠子朝里转。

3、销售团队是一个需要良性竞争的团队，不要去问类似于公平不公平这样的问题，这个社会本就是不公平的，在销售业绩面前更是如此，没有像小时候在幼儿园：排排坐，吃果果，你一个，我一个，再给东东留一个的说法，你想要就去争取，没有谁会留一个给你，就像每周的“alin、allin”一样，都是需要去争取的。

4、要想成为一个好的销售，必须牢记住：简单、听话、做事。

简单是为了心无旁骛的做业绩，不把心思用在与业绩无关的事情上，不要再去关心别人怎样怎样，亲爱的，这都和自己没关系，别人出了业绩，提成自己拿，不会分给你，别人业绩不达标，没提成拿，你也不会分给他，充其量你只会同情，对吗？所以，简简单单做事，简简单单做人。

听话是因为，你要相信既然是你的领导，那么他肯定是有优于你的地方的，那么他的想法，他的建议肯定是要比你想的更全面的，那么在你还不是主管的时候，认真去执行就好了，[]当然销售主管也需要听下面销售人员的声音，尽最大努力确保主管在工作方面的建议、方法是经过深思熟虑的，是正确的。

做事，大家都知道天上不会掉馅饼，白日梦做做没用的，抱怨也没用，只有付出实际行动才行，所以亲爱的，你想要做的比别人好，没有其他法宝，只有踏踏实实，认认真真去做好每一天，每一周，每一月的事。

5、销售工作是需要挑战的，领导都喜欢有上进心的下属，如果你说“我想取代你成为销售主管”，那么我是打心眼里佩服你的，因为不想当将军的士兵不是好士兵。但是在销售团队，唯一能够让你脱颖而出的就是你的业绩，如果说：你每天，每周，每月的业绩指标都能够完成或者超额完成，我相信，你的能力是大家有目共睹的，晋升也势在必得，因为这一切都是你自己争取的，和其他因素无关，lisa也非常乐意看到，有一天，我们的销售主管是一位销售能力很强，各方面素质过硬，好的，优秀的销售主管。

6、请记得，我们是一个销售团队，我们这个团队里的每一个人都要为自己的销售目标全力以赴，为给我们的销售团队获得荣誉而不懈努力，就像站在最高领奖台的运动员，看着那面国旗缓缓升起，要知道那面上升的国旗种所带表的荣誉不仅是他自己的，而是一个中国。

所以，亲爱的们，在20xx年度，我们一起努力，一起全力以赴，我相信没有克服不了的困难，没有完不成的销售指标，是吧？各位！

**销售主管述职报告篇四**

各位领导，各位同事：

大家好!

自网点开业以来，我认真学习科学发展观，提高自己的政治思想觉悟，在思想上与x行保持一致，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，做到无私奉献。我在工作上除了学习政治理论外，重点是学习个行的各项制度、工作纪律及金融业务知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好各项本职工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了x行的制度规定、工作纪律及基本金融业务知识与技能，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、繁琐的工作任务，取得良好成绩。同时，为了今后更好地工作，我向党组织提交了入x申请书。

20xx年，由于金融危机的后续影响，银行业的生存环境异常严峻，市场竞争十分激烈。我作为一名网点经理，增强信心，努力工作，充分发挥自己的主观能动性，积极拓展业务，打开银行营销局面，取得较好成绩。截至x月，完成存款任务xxx万元，是计划数xx万元的xx%。

我在工作中始终树立客户第一思想，以客户为中心拓展网点发展空间。为了争取客户对网点业务的支持，我急客户之所急，想客户之所想，千方百计为客户提供优质服务。通过自己的真心、诚心和爱心获得客户对我网点的支持，以此扩大网点的业务量，创造良好经济效益。

作为一名网点经理，就是要把心思用在网点上，竭力扩大网点的业务量。我通过增强工作责任心、提升业务能力和丰富网点工作经验做好自己的工作，具体做到了三点：

三是注重研究市场，注意市场动态，把握客观环境，分析网点工作中存在的机遇和挑战，努力开创网点工作新局面。

我深刻认识到廉洁工作不仅事关x行事业的健康发展，而且关系到民心向背，影响着x行各项工作的落实。做到廉洁工作既是x行的要求，也是我们当网点经理的起码道德要求。我十分重视廉洁工作，始终把它当作一项重要工作来抓，每时每刻都要做到廉洁工作，决不跟腐败风气沾边，注意从日常小事上维护自己的形象，做一名廉洁的网点经理。我严格执行x行各项规章制度，坚决纠正行业不正之风。做到以身作则，严格要求，坚持以以制度管人，并引导、教育网点每位员工自觉执行x行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

1、抓好自身建设，全面提高素质。我将努力按照政治强、业务精、善管理的.复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务和管理素质，公平公正、洁身自好，清正廉洁，做好各项工作。

2、做好服务工作，奉献自己力量。在网点经理工作岗位上，做好服务工作是关键。我要开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得客户的满意，一心一意搞好工作，全面提升网点工作质量。

3、认真努力工作，全面拓展业务。我要在工作中进一步提高大局意识、服务意识和创新意识，真抓实干，开拓进取，不断开创网点工作新局面，创造良好工作业绩。

自网点开业以来，我认真努力工作，虽然取得了较好的工作成绩，但是与x行的要求，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，全面提高自身综合素质，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，把各项工作提高到一个新的水平，为x行的发展，做出我应有的贡献。

此致

敬礼!

述职人：xxx

20xx年x月x日

**销售主管述职报告篇五**

尊敬的经理，各位同事：

大家好，我叫刘振东，于20xx年3月7日进店担任店面主管一职，主要负责店面的日常管理工作，任职一年时间，我本着\"尽职，尽责，尽心，尽力\"的宗旨，力争做好每一件事，下面我就任职期间所做工作，向经理及各位同事做以下汇报。

过去的\'20xx年，是手机行业竞争异常激烈的一年，无论是各大手机生产厂商或是各手机零售商，都面临巨大的市场压力及考验，在这种大环境下，我们九洲通讯，在总经理的正确领导下，在各位同事共同努力下，店面取得不小的发展，与此同时，在大家共同帮助下，我自身也取得了一定的进步。

一：严格执行店面各项规章制度，忠于职守，维护店面一切形象，以身作则，严格遵守店面一切规章制度，认真执行各项工作流程，日常工作中无条件接受上级的督导。

二：积极完成店面销售任务，充分理解店面，日、周、月的销售目标及政策，并积极组织带领销售人员完成任务，在工作总结中，明确完成工作的情况，并分析其成败的原因。

三：组织培训学习，并进行监督考核，每日进行机型知识学习，定期进行厂家业务培训，日常工作中，通过查找资料的自学方式，进行专业知识的有效补充，并定期进行考核，检验，不断提升自身及店面各岗位人员专业知识，更好的解决客户疑问，促进销售。

四：积极配合经理，开展市场销售活动，设计制作宣传学问，并进行派发宣传，负责建立运营微信公众平台，开展微信营销，在全体员工的共同努力下，取得不错的诚信，开展外场活动，积极宣传提升店面知名度，进行外场销售，对店面销售做有效的补充。

任职一年来，做了不少具体工作，但仍然有许多需要改进和改善的地方，主要表现在：第一：要不断提高自身及店面人员专业水平，专业知识是我们从事通讯行业的根本，而通讯行业的高速发展，要求我们不断的进行学习，具体到店面，就要求我们，坚持完善，回前的学习机制。并提高自我学习的意识和积极性，将努力学习成为专家的口号落到实处。

第二：提升自身服务水平，在通讯产品严重同质化的今天，良好的服务才是一个销售型企业最好的名片，所以要求我们克服自身的缺点，提升个人服务水平和意识，为顾客提供更加专业热情，高效的服务。

第三：提升团队意识及团队合作水平，这要求大家积极互帮互助，形成良好的团队氛围，同时，最大限度发挥每个人在团队的优势作用，达到1+12的效果。

第四，完善各项制度，提高效率，这需要大家群策群力，积极提出宝贵意见，不断完善店面各项制度，更加高效的开展工作。

第五：创新，包括：服务创新，制度创新，宣传方式创新，销售渠道创新市场活动创新等。

20xx已成为过去，20xx已经到来，在今年，国家经济处于全面转型期，整体市场较为低迷，并且经济销售企业面临网络电商的巨大冲击。

所以市场竞争会异常激烈和残酷，是挑战，也是机遇，相信在我们大家的共同努力下，九州的明天会更加辉煌！

报告人：刘振东

20xx年3月26日

**销售主管述职报告篇六**

年持续进行的“抑制房价过快上涨”为主要目标的宏观调控政策的打压下，消费者的心理预测期受到抑制，而紧随着20xx年的国际金融危机的蔓延影响，市场观望情绪进一步加重，全国房产成交量出现急剧下滑，使得市场营销难度加大，今年，在成绩的背后，从企业本身及全体员工到我个人都经历了诸多的困难考验，我遵照公司的经营策略，在保证企业收益的同时把工作重点放在寻找土地资源的重大问题上。现将我这一年来的工作情况向各位简要汇报如下：

根据公司当前的总体

思想

和工作重点放在寻找土地资源的重大问题上。20xx年我与公司其他部门的密切配合：一是参与了十多个市内及周边地区的项目谈判，其中包括等，从谈价格包括合作模式，每一步都界入的非常仔细小心。其中对宗地意向性较大的土地进行了实地踏勘，对个地块参加了拍卖，落实了市政管

网

及城市市政配套设施到位情况，通过对市场调查收集和对项目周边的市场价格及销售情况了解，对其做了投资估算及经济分析，并对重点项目做了项目初步可行性分析并上报了集团

领导

。二是办理项目的确界手续、土地证、立项批文、设计

方案

审查、消防审查意见、规划许可证、防雷、开发项目备案、人防、防震、效果图审查等手续的办理，项目已具备了开工条件。三是

整理

汇总并分析各区市房地产市场情况，重点对开发区市场做了调查，认真清理各项治理方面的管理制度，检查校核公司内部管理制度，关注外部监管法规和部门规章的变化，对照相关要求，修改与现行法规不相适应的内容，删除与现行法规冲突或已失去市场管理价值的内容，增加现行法规修改增添的新内容，逐步建立健全公司治理方面管理制度，强化对公司治理制度执行的内部监督检查与考核，健全内部责任追究机制。并根据市场情况做了项目的营销宣传推广

方案

及销售的各项管控制度。

小组，调研市场的发展情况，

整理

、汇总并分析了市各区市房地产的市场情况，重点对开发区市场做了调查，并根据市场情况做了项目的营销宣传推广

方案

及销售的各项管控制度，以确保项目在实施过程中能够流畅。

上“合心”、在行动上“合拍”、在工作上“合力”，增强“一荣俱荣，一损俱损”的整体观念。同时，维护团结和谐的基础，坚信友谊、谅解和支持比什么都重要。增强团结协作意识，相互信任，相互尊重，相互关心，大事讲原则，小事讲风格，顾大局、识大体，胸怀开阔，善于容人、容事、容委屈，努力塑造团结和谐的工作环境。讲究表率作用。

领导

干部是企业凝聚力和战斗力的核心，是维护企业团结和谐的表率。工作中自觉主动地要身先士卒当好先锋、当好榜样、当好表率。以

党

性、制度、原则、纪律为根本，以讲感情、友谊、缘分为润滑剂。把与企业员工相互沟通作为最基本的工作方法，与员工多交流、多谈心、多换位思考，增进了团结，取得了支持。团结和谐的工作氛围使企业上下形成了

思想

上相互学习、政治上相互帮助、组织上相互监督、作风上相互促进、利益上相互谦让、感情上相互尊重，创造了一个既有民主又有集中，既有统一意志又有个人心情舒畅的战斗集体。

上与时俱进、工作上锐意创新的班子队伍，使发展意识不断强化、发展思路不断创新、服务职能不断完善、群众观念不断增强、协调配合不断密切、廉洁自律不断严格，群众满意度不断提高，保证了公司各项工作的顺利进行。

意识。年内勤勉尽责，忠实履行独立董事职务，凡经董事会审议的重大事项，都事先对公司

提供

的资料进行认真审核，若有疑问会即向相关负责人员询问以了解具体情况，并在自己的专业领域方面

提供

相关的建议和意见。公司能够及时向我们汇报董事会决议执行情况、公司的生产经营、财务管理、关联交易、对外投资、募集资金使用、业务发展和相关重大项目的进度以及信息披露等情况。平时工作中详实地听取公司管理层人员的汇报，主动进行了现场调查、获取做出决策所需要的情况和资料;及时了解公司的日常经营状态和可能产生的经营风险，在董事会上发表意见、行使职权，对公司的规范运作持续开展全面、深入、细致的自查自纠活动，诚恳接受公众评议和监管部门的检查，认真落实整改计划与措施，对董事会决策的科学性和客观性以及公司的规范运作起到了较好的作用。

的要求和企业面临的市场形势，还有许多不足需要在今后的工作中加以克服，主要是对部分政策的把握度不够，做事缺乏前瞻性，不注意细节，在工作落实过程中不够细致，还需要进一步拓展思路，加强学习。

20xx年已经过去，公司给我们提出了更高、更新的要求，公司远景规划，明年是发展最重要的一年。根据公司的长远规划，制定了自己明年的工作重点：

（一）提高个人综合素质，胜任总经理工作。严格按照自己的工作职责，把职责范围内的工作做好。

房地产业是一个业务分类极其广泛的行业，充满矛盾和争斗，每个参与者都应具有相当的综合素质才能适应新形势下的要求，这就更加要求我们20xx年要加强学习，严格要求自己，严守职业操守，先做人后做事，树立正确的人生观、价值观，在头脑中树立服务意识。只有提高我们个人的综合素质，努力使自己成为一个“一专多能”的复合性人才，才能更符合工作的要求。

（二）按照公司计划做好项目工作。

一是土地信息取得方式

从报纸上获得招、拍、挂的公告信息;从土地局交易中心及土地储备中心取得信息;通过投资公司、拍卖公司等其他中介机构获得信息;通过各施工单位和周围朋友的介绍取得信息。

二是工作重点

，切实做好短期发展目标和投资方向的同时，也在寻找着新的经济增长点和可持续发展之路。在努力工作的同时，也在寻找土地的工作上寻求着新的发展思路：

1、有针对性的寻找土地，不盲目，寻找适合我们的。

2、寻找土地的面要宽，放眼二三级市场，因为这些地区存在着信息不畅，很多政策性、文件性的东西不很完善，土地和规划方面的规范标准还未形成一定的态势，再加上个别地方性的政策、法规等，使得很多房地产企业开发运作行为都可以打擦边球，从一定程度上可以减少建设中的成本投资。

3、房产与地产兼顾的发展思路。房地产公司的开发，不仅局限于房产的开发上，应该使房产开发与土地投资储备二者兼顾，共同发展。在房产开发不景气的时候，公司可把重点放在土地投资储备上;当房产开发有所好转后，再有侧重点地进行房产开发，二者能相互兼顾，共同发展，使企业很好地平稳过度、持续地发展下去。

（三）在物业管理方面

我们要严格以市场为导向，根据市场、项目及公司的情况做出合理化建议，寻找适合项目自身的物业公司。

做为公司的主要负责人之一，不仅是公司

领导

的参谋，也是协调公司内外关系的窗口。

总结

一年的工作，更多的还是在一些方面存在的不足。只有提高个人的综合素质，才能更好的完成公司交办的各项任务，提高执行能力。20xx年我一定要在公司

领导

下，严格按照公司的战略部署，紧紧围绕公司的总体发展战略，认真学习各项政策法规、规章制度，努力使

思想

觉悟和工作效果全面进入一个新水平，做好本职工作，抓好各个工作的推进落实，加强经营管理，提高服务质量，抓机遇，闯市场，创品牌，求效益，与公司共同发展，共同成长，为稳定的发展、谋取利益最大化贡献自己的力量。

以上是我的述职汇报，请各位

领导

评议，欢迎对本人工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮助我工作的各位

领导

和同事表示诚挚的谢意。

**销售主管述职报告篇七**

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xx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。

20xx年，我负责xx地区的销售工作，该地区全年销售xx万元，完成全年指标xx%，比去年同期增加了xx万元长率为xx%。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。

xx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，xx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xx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xx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）xx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

20xx的销售工作：

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xx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。

对自己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年公司销量增长xx%，为实现公司生活用纸销售总额为xx亿元的目标而奋斗。

**销售主管述职报告篇八**

各位领导、各位员工：

大家好!

一年来，在公司党政的领导下，我认真履行销售副经理的工作职责，较好的完成了上级领导交给的各项任务，现将我一年来的工作情况进行述职，请各位领导和员工评议。

一、攻坚克难，煤炭销量在困境中凸显

20\_\_年是我们\_\_公司煤炭经营在低谷中徘徊的一年。同时也是两年来煤炭销售量同比增长。一年了，我们在公司的领导指挥下，在公司员工的共同努力下，煤炭发运困境中有了一定的起色。大家都知道，我们\_\_公司煤炭发运使用的是集团公司大照，走的是\_\_大本计划。在我们的.积极努力争取下，前几个月发运的是哈燃、一汽等\_\_市场户。进入\_月中旬，由于用户煤炭需求量、资金等因素的影响，现已停发。为了解决员工开资问题，在公司领导的指导下，试图通过地煤或汽运实现销售，但都以我们不具备应有的条件而放弃。像我们这种经营体制的部门，在用户的选择上，发电煤根本就没有利润而言，\_\_市场户是我们唯一的选择。造成经营状况难以扭转的原因，我们认为既有我们自身的经营体制与煤炭市场不相适应，缺乏足够的经济实体，致使煤炭经营发展后劲不足的因素外，更有各种客观因素影响。面对经营体制和经营环境带来的不利因素，面对不利的生存条件，我们没有退却，在公司杜经理的带领下，积极采取应对措施，以\_\_市场户为煤炭销售主攻方向，利用短平快、时间差等方式，积极抢占市场份额。\_月份发运煤炭\_\_车，\_\_吨创出公司煤炭发运史上最好记录。今年\_月份主要指标是：外销量\_万吨，与上年同期相比多发运。

二、锲而不舍，经营观念在实践中转变

为了早日摆脱公司经营困境，我们在调整煤炭采购管理的基础上，把增加煤炭销售量作为提升经济运行质量的突破口。首先，我们不等不靠，公司主要领导靠前指挥，亲自挂帅，组织煤炭销售团队，往返\_\_营销公司，掌握煤炭市场信息。在\_\_调运以及驻外公司的相应部门中做耐心细致的工作，力求在探索中寻求煤炭发运新的经济增长点。其次我们活化经营策略。近个时期以来，为了抢占煤炭市场份额，尽管煤炭购销利润价差小，但是我们还是在增加发运量，薄利多销的营销策略上做文章，着力增加发运量，\_月份煤炭发运量有了较大增长，经营环境有了明显的改善，共发运煤炭\_\_车，与上年同期相比增加\_\_车。

三、率先垂范，信心在逆境中坚定

煤炭市场的千变万化和我们特有的经营体制，给我们煤炭销售工作带来了巨大的挑战。在我们自身条件和市场经营环境十分不利的关键时刻，是自暴自弃的等待，还是迎难而上，我坚定选择了后者。首先我把在煤炭市场中了解的情况及时向公司领导汇报，与公司班子成员共同商讨解决销售困难的方法和措施。其次，积极响应公司领导班子的号召，把各种经营措施坚决执行到位。一年来，我积极发挥一名党员干部的先锋模范作用，对公司各项经营决策自己首先坚决执行，不管有任何困难也要完成。

四、清正廉洁、行为在工作中规范

一年来，我在工作中也有一些不足之处：主要是对销售工作业务还不够完全精通。不能在新的煤炭市场环境下，使公司销售工作再有新的突破，对销售困难局面缺少有效的应对措施。我一定在今后的工作中刻苦学习和请教，不断增强自己的专业知识，把\_\_公司的销售工作做到最好。

以上是我一年来的工作述职，有总结和表达不够准确的地方请领导和员工同志批评指证。

述职人：\_\_

**销售主管述职报告篇九**

各位同事：

你们好!

我被任命xx公司销售主管以有一段时间了，现在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建议。

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销售工作经验，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，对于房产这一块可以说是零，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

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，可是面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销售业绩。在那种情况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况下导致了一房两卖，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特别注意的。现在的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原来的不懂到现在的主动跟客户交流，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，对自己也有了一定的认知。从当时的无所适从到现在的做事有条理都是一个改变。记的刚开始被任命销售主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不知道说些什么内容，每天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可现在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。

述职人：

日期：

**销售主管述职报告篇十**

小编为大家整理了一篇关于销售主管的述职报告，大家一起来看看吧。

各位领导、各位同事：你们好!

我被任命为万鸿鑫城销售主管以有一段时间了，现在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建议。

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销售工作经验，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，对于房产这一块可以说是零，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”，我在领导的帮助下化压力为动力，加上以往的工作经验结合在一起。首先根据现场日常管理，人员数量进行合理的分工和安排，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。在工作中有不足之处，所以每天都给自己在创新，发现问题，解决问题。现在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，实际也是在给自己巩固知识，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。现在售楼部各人员述职时间、行销经历参差不同，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，可是面对客户一窝蜂的闯进售楼部现场，销售人员没有感到害怕，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销售业绩。在那种情况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经理协调好的情况下导致了一房两卖，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特别注意的。现在的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原来的不懂到现在的主动跟客户交流，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，对自己也有了一定的认知。从当时的无所适从到现在的`做事有条理都是一个改变。记得刚开始被任命销售主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不知道说些什么内容，每天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可现在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。

到目前为止，包括开发商的关系户一起，我们总共是签定认购协议115套，这离我们所定的任务是远远不够的，从目前的客户登记情况来看还是较理想的，可要完成目标就要在努力，要及时跟销售员沟通，销售员也要及时跟客户沟通。所以我也会不定时的检查销售员的客户登记本，跟踪内容，统计客户所提出来的问题。每天的例会也会收集销售员所反应上来的问题，然后及时的给她们解答问题。

下月就要开盘了，为了更好的完成项目的营销工作，实现双赢，我们除做好自己的本职工作外，积极配合公司领导的安排，以销售为目的，为下月的销售高潮奠定基础。现在的工作主要是配合领导把预售前的主要资料准备好，协助领导起草商品房买卖合同的拟草评审，五证公示牌的确定及公示函的发放，对周边门面市场调研的数据统计出来发一份给公司，加强现场接待与日常管理。在开盘之前在安排销售员对株洲的整个楼盘进行一次调研，为销售奠定基础。

xx年也是繁忙的一年，我除了要做好本职工作外还要把每个月的目标分配给每一位置业顾问，监督好她们的工作，争取在原定时间里完成公司所下达的任务。

**销售主管述职报告篇十一**

你们好！

我被任命xx公司销售主管以有一段时间了，现在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建议。

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销售工作经验，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，对于房产这一块可以说是零，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。

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，可是面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销售业绩。在那种情况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况下导致了一房两卖，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特别注意的。现在的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原来的不懂到现在的主动跟客户交流，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，对自己也有了一定的认知。从当时的无所适从到现在的做事有条理都是一个改变。记的刚开始被任命销售主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不知道说些什么内容，每天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可现在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。

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