# 市场经理述职报告(通用10篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-03-11

*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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。市场经理述职报告篇一各位领导，下午好：今年4月份我被公司...*

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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**市场经理述职报告篇一**

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。

xxx

20xx年xx月xx日

**市场经理述职报告篇三**

尊敬的领导：

大家好!

20\_\_年即将过去，在将近一年的时间里，通过自己的努力，也有一些收获，虽然不能让人满意，但临近年终，感觉有必要将自己的工作总结一下，目的在于吸取经验、教训，提高业务水平，将今后的工作做得更好。

自今年入职以来，经过了公司多部门联动的岗前培训，后继也能积极参加公司组织的内部培训，更新知识，增长见识。并在努力寻找外部力量争取到更多的学习机会。

\_月份正式开始在市场部负责市场开发工作。截止目前，与近\_\_家公司采购人员直接有过电话交流，参与报价客户近\_\_家，成功达成合作意向并登计\_家新客户，其中\_家新客户已有少量交易，\_家最新开发的客户，材料验证阶段，暂未交易，还有\_家取得其供应商资质后，因材料及价格等原因，还未能中标。与此同时，负责了公司分配的几家老客户维护工作，其中\_\_业务稳定，\_\_业务关系也在逐步正常化。新老客户共计拜访\_\_多次，通过这些拜访，逐渐可以准确的把握客户需求，能良好的与客户交流，并能逐渐取得客户信任，也积累了一些宝贵的市场经验。

到\_\_市场部工作快\_年了，我已经完全融入到这个集体中。同事们各有所长，但都能互相帮助，在工作上更是充满干劲、经验丰富，而我在钢材方面的知识还不是很精通，但很快我就意识到自己是销售代表，更清楚对外、对内的竞争中自己所处的位置，设身处地从不同角度分析问题，为确保在公司岗位竞争中立于不败之地，我一直在通过自己的努力提高业务水平，在工作中谨记并要求自己时刻做到“专业、研究、总结、换位思考”。

但还有许多工作尚未能有机会开始“第一次尝试”，例如为客户预定期货、为客户申请赊销等，说明今年开发的客户过小、太少，更要求今后改进工作方法、提高工作效率、增加客户拜访量，在市场开发过程中避免操之过急，找准目标客户，尽量避免盲目开发。对待客户提出质量异议时还不能做到独自妥善处理，今后还需认真学习产品相关知识，并依据客户需求，制定正确的产品供应客户，不盲目接单，尽量避免损失。

随着国民消费能力不断增强，钢材需求市场也在飞速扩大，带给我巨大的发展机遇，使我无比喜悦，另一方面市场竞争活动渐趋白热化，也使我倍感压力，在机遇与挑战并存的情况下，只要认真贯彻公司的路线与方针，以清醒的头脑、饱满的热情以及坚定的信念，紧抓市场开发、提升服务、促进发展，定能让我在工作中取得更多突破。力争来年通过自身的努力，并在领导、同事的帮助下，不断发掘老客户、努力开发新客户，顺利完成公司考核。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

**市场经理述职报告篇四**

我是xxxxxxx油漆涂料市场副经理，非常感谢公司领导和同事对我的信任，给我这次汇报一年来工作的机会，油漆涂料市场副经理述职报告。今年1月通过竞聘，担任xxxxxxx油漆市场副经理，一年来在公司领导的信任和同事的关心、帮助下，使我很快的适应了新的工作岗位，完成了从一个普通的工作人员向管理人员过渡的过程。作为分管油漆市场消防保卫及后勤保障工作的副经理，本人积极领导所分管的部门开展工作，努力协调好上下、左右、内外的关系，充分调动员工的工作积极性，努力营造一个既有分工、又有协作,既有纪律、又有情趣的生动活泼的工作局面。现将一年来的工作进行如下汇报：

一、 主要工作完成情况

1、消防安全工作

油漆市场作为重点防火单位，消防工作一直是各项工作中的重中之重，为了保证市场工作万无一失，我带领消防人员开展了以下工作：一是进行全面细致的消防检查。对在检查中发现的消防隐患立即整改，决不估息迁就。二是加强消防安全培训工作。对全体员工及市场业户进行消防知识培训，学习《油漆涂料市场的消防预案》，并掌握灭火器的使用方法，如何报火警及火场逃生常识等。同时我们还组织员工及业户现场观摩市消防局举行的大型消防演习，使员工和业户真正从思想上树立起消防安全意识，认识到消防安全重要性。三是与业户签订《消防安全责任书》，建立《装修审批验收制度》及《摊位装修管理办法》，设装修审批专管员，在装修材料、用火，用电等事项进行严格的把关，设置消防班的人员在施工现场进行监护，保证了市场防火安全。

2、后勤保障工作

市场的后勤保障工作主要是由供暖、供电、保洁工作组成。供暖工作方面，要求我们的水暖技术人员以及时发现并解决问题为工作原则，对市场的供暖设施进行定期检查，发现问题及时解决，保证了市场水暖设施的正常运行。

供电工作方面，要求员工始终以业户至上为服务宗旨，以供电及时、维修迅速、安全高效为工作原则，保证市场的正常供电。在市场成立初期，用最短时间更换照明设施238个，在确保市场正常供电的同时，变更了照明功率为公司节约了资金，整个作业期间无任何安全事故。在消防设备检查中发现手动报警器未接线形同空设，大厅c区、d区电容器柜不工作等，由于我们发现及时，整改到位，排除了多处重大隐患，确保了市场设备安全运行。

保洁工作方面，市场内的环境卫生达到了“内外无死角，地面无脚印”的高标准，多次受到了上级领导及外商的表扬。此外，还涌现了保洁员刘惠兰和赵玉琴在打扫厕所工作期间，不怕脏、不怕累为业户从便池捞手机并拒收客户给予金钱，关玲在大厅内捡到一块手表等助人为乐等好人好事，至今共收到表扬信三封。她们在工作中不仅受到顾客及业户的高度评价，同时也为市场赢得了荣誉。

3、强化停车场管理工作

针对市场门前机动车乱停乱放的现象，我们投入大量人力、物力对停车场进行了全新规划，并派专人进行管理，保证了车辆按位停放，分区停放，有效的解决了机动车辆乱停乱放的现象，使市场的整体形象有了明显的改观，述职报告《油漆涂料市场副经理述职报告》。

4、加强员工队伍建设

一是定期召开工作交流会。消防班员工都是刚参加工作、走入社会的年轻人，为了让他们更快的适应集体生活和工作环境，培养他们与人协作的精神，调动他们的工作热情和积极性，我就经常组织他们召开工作经验交流会，让他们谈工作中的经验、体会以及在工作中、生活中遇到哪些问题无法解决，通过这样的交流会拉近了我和员工之间的距离，让他们对我更加信任与尊敬，也使我们能更好的配合开展各项工作。

二是进一步完善考核制度，加强考核工作力度。为进一步加强考核工作，我们规范了各部门的职能和人员的岗位职责做到上墙公示，量化部门、岗位的工作职能、工作业绩和行为规范，细化了考核内容，如《消防员岗位考核细则》、《电工岗位考核细则》、《水暖工考核细则》、《更夫考核细则》、《保洁员考核细则》、《外围车辆管理员考核细则》，严格了考核标准，实行公平、公开、公证的考核工作，激发员工的工作热情和积极进取性，在工作中树立良好的工作形象。

三是大力开展员工培训工作。对员工进行了语言表达能力、社交礼仪、消防安全知识、岗位技能及安全生产的培训，通过一系列的培训使广大员工无论是思想观念还是精神面貌、仪表形象和服务态度等方面都有了很大的转变和提高，更加强了员工的团队精神与凝聚力。

5、加强基础建设工作

作为新兴的市场，各项基础性工作亟待完善，今年建立了消防档案、消防预案、消防设备设施档案。

二、思想作风建设情况

1、努力学习，全面提高自身素质。

领导干部岗位不同于普通员工,它要求具备更新的知识和更高的自身素质。为达到这一要求,我十分注重各方面的学习：一是向书本学。工作之余,我总要利用一切可利用的时间向书本学习,认真阅读《细节决定成败》、《领导艺术》等书籍。二是向领导学。在工作上在与上级领导的接触中,我亲身感受了各位领导的人格魅力、领导风范和工作艺术,使我受益匪浅,收获甚丰。三是向同事学。古人说,三人行必有我师。我觉得,身边的每位同事都是我的老师,正是不断地虚心向他们求教,我自身的素质和工作能力才得以不断提高。工作一年来,我个人无论是在敬业精神、思想境界,还是在业务素质、工作能力上都有了很大的进步。

2、加强修养，时刻注意自我约束。

在工作和生活中，我总是以身作则，言行举止都注重约束自己.对各级领导,做到谦虚谨慎,尊重服从;对基层同事,做到严于律己,宽以待人;对社会外界,做到坦荡处事,自重自爱。一句话,努力做到对上不轻漫,对下不张狂,对外不卑不亢,注意用自己的一言一行,维护市场物业管理的整体形象。

3、尽心履职，全心全意当好配角

作为市场经理的副手,我的理解,没有什么谋求利益和享受待遇的权力,只有承担责任、带头工作的义务。在平时的工作中,对领导交办的工作,从不讨价还价,保质保量完成;对自己分内的工作也能积极对待,努力完成,做到既不越位,又要到位,更不失职。一年来,油漆市场的工作得到了公司领导和同志们的认可,这是我们团结奋斗、共同努力的结果,从本人所处的角色看,可以说总体上是称职的。

三、存在的问题和今后努力的方向

总结一年来的工作,我觉得有所得也有所失,不足之处主要表现在三个方面,这也是本人今后进一步努力的方向.一是要提高认识水平。特别是对工作中可能出现的问题和困难,要注重从总体上把握,增强工作的预见性,同时要注意防止头脑发热,处理事情简单化,时刻保持强烈的忧患意识。二是要防止急于求成。对工作的部署和要求,要充分尊重现实,体现层次性,区别对待,循序渐进,\"避免一刀切、一律化。三是要避免苛求于人。对工作总体上高标准、严要求是无可厚非的,但在一些具体问题上不能事事都要求完美,因人、因事、因时要体现区别,以避免无意中伤害同志们的积极性。

20xx年即将过去，回顾一年来的工作学习,我感到既充实,又欣慰。我和领导、同志们一起并肩战斗,不仅增进了了解,沟通了感情,建立了友谊,也获得了许多有益的启示,工作能力也得到了一定的提高。我从一名基层员工到中层干部，从家具城到油漆市场，无论在什么岗位上,我都要求自己先做人,再做事,从来不敢有一丝一毫的懈怠。今后,无论在什么岗位,我都会努力做到:岗位变了,工作的要求不能变;职责变了,敬业的精神不能变。我要从政治思想、业务知识上加倍努力学习,勤政不已,进取不怠,发扬成绩,纠正错误,为公司的做大做强尽心尽力,添砖加瓦。

以上报告,请领导和同志们评议,欢迎对我的工作多提宝贵意见,并借此机会,向一贯关心、支持和帮助我的各位领导、同志们表示诚挚的谢意。谢谢大家！

**市场经理述职报告篇五**

尊敬的各位领导：

大家好!

即将过去，在将近一年的时间里，通过自己的努力，也有一些收获，虽然不能让人满意，但临近年终，感觉有必要将自己的工作总结一下，目的在于吸取经验、教训，提高业务水平，将今后的工作做得更好。

自今年入职以来，经过了公司多部门联动的岗前培训，后继也能积极参加公司组织的内部培训，更新知识，增长见识。并在努力寻找外部力量争取到更多的学习机会。

七月份正式开始在市场部负责市场开发工作。截止目前，与近三百家公司采购人员直接有过电话交流，参与报价客户近四十家，成功达成合作意向并登计五家新客户，其中三家新客户已有少量交易，一家最新开发的客户，材料验证阶段，暂未交易，还有一家取得其供应商资质后，因材料及价格等原因，还未能中标；与此同时，负责了公司分配的几家老客户维护工作，其中江阴xx业务稳定，上海xx业务关系也在逐步正常化。新老客户共计拜访50多次，通过这些拜访，逐渐可以准确的\'把握客户需求，能良好的与客户交流，并能逐渐取得客户信任，也积累了一些宝贵的市场经验。

到宝井市场部工作快一年了，我已经完全融入到这个集体中。同事们各有所长，但都能互相帮助，在工作上更是充满干劲、经验丰富，而我在钢材方面的知识还不是很精通，但很快我就意识到自己是销售代表，更清楚对外、对内的竞争中自己所处的位置，设身处地从不同角度分析问题，为确保在公司岗位竞争中立于不败之地，我一直在通过自己的努力提高业务水平，在工作中谨记并要求自己时刻做到“专业、研究、总结、换位思考”。

虽然已近年终，但还有许多工作尚未能有机会开始“第一次尝试”，例如为客户预定期货、为客户申请赊销等，说明今年开发的客户过小、太少，更要求今后改进工作方法、提高工作效率、增加客户拜访量，在市场开发过程中避免操之过急，找准目标客户，尽量避免盲目开发。对待客户提出质量异议时还不能做到独自妥善处理，今后还需认真学习产品相关知识，并依据客户需求，制定正确的产品供应客户，不盲目接单，尽量避免损失。

努力，并在领导、同事的帮助下，不断发掘老客户、努力开发新客户，顺利完成公司考核。

**市场经理述职报告篇六**

大家好。20xx年是四惠所属四大市场，异常艰难的一年！面对困难，在以张乡为核心，集团班子的正确领导下，我们用心研究、用心谋划、用心决策，取得了历史性的突破，经济“总收入”和“年增收”都大大超过以往任何一年！四大市场总收入万元，利润税收 万元，全面超额完成了各项任务指标。现将一年来的主要工作述职如下：

1、 调价难：今年，由于两次“房产新政”出台，直接影响了建材行业的销售，商户经营波动很大，交易下降，给全年的“保增长”任务带来很大阻力。

4、 环境难：四惠市场硬件设施落后，夏天热冬天冷的恶劣环境，商户意见很大，市场整体落后的环境和高碑店商业街形成了强烈反差。

5、 伊莎难：伊莎项目，已运作四年，前期投入大量资金，目前，作为全乡第一个采取，由企业组织拆迁的先例，由于条件苛刻，我们难以解决，9户居民，目前只迁出2户，由此造成的损失近千万元。

6、 发展难：由于东坝拆迁消息的蔓延，商户内部动荡不安，部分商户甚至开始停止进货，向市场提出赔偿的条件，加上顺义、香河、武清等周边的仓储建材市场，不断到东坝搞宣传、散谣言、挖商户。这种情况下，如果我们拿不出有效政策和办法，稳定大局，那么我们培育了5年的1000多商家资源，将会在瞬间分崩离析，由此造成的品牌价值损失，将不可估量。

7、 找地难：一年来，为寻求东坝搬迁新场地，我们抽调了2名副经理，每天冒着酷暑，行程600公里，耗油近10吨，跑遍了北京远郊、以及河北、天津等周边地区，并先后与80多个单位洽谈、协商，但由于资金紧张，地价高涨，以及地标较高，“招拍挂”手续严格等原因，市场再发展所需的场地一直未能得到有效的落实。

8、 安抚难：现有商户大多实力雄厚，社会关系复杂，大多从属与木材、五金等建材协会，并拥有自己的高级律师顾问，处理稍有不慎，不仅会影响整个市场在行业内的声誉，而且会造成违约诉讼、商户群访等危害地区稳定的不良事件。

9、 搬迁难：经过多年发展，东坝很多商户变卖祖业，在此扎根，子女也在附近就学，动员搬迁难度很大。现有商户的价值上百亿的库存，大多数是“怕晒、怕淋、怕吹”，以“斤”计量的名贵木材，如何确保搬迁过程中货物安全，也是困扰我们的一大难题。

10、 安置难：现有270名曾为东坝出过力、流过汗的本乡农民工，以及130名追随市场20多年的外地老员工，他们为集体做出了贡献，为市场立下了汗马功劳，如果不能妥善安置好他们的再就业，不仅会影响和谐，造成矛盾，而且会增加社会就业压力。

1、 年初，通过组织干部、职工，学习讨论了集团“党建、经济”工作报告。分组讨论，使干部职工，统一思想，凝心聚力迎战困难。

2、 坚持“每天一小结，每周一例会，每月一汇报”的工作模式，今年我们共组织召开班子会46次，中层会议38次，基层例会24次，职工代表会5次，通过会议，学习文件，解决问题。

3、 组织中层干部、先进职工，集体进书店，根据各自岗位要求，选读管理书籍，并结合实际，谈出感受，提高理论素质水平。

4、 先后两次组织全体职工，对同行业、同规模、同档次的市场进行多角度、深层次的调研，让职工干部在调研中，学习经验，树立信心，提高应对困难的能力。

5、 每周亲自抽出时间，听取四组人员的汇报：一是，岗位轮换中，调动人员的工作汇报；二是，夜间值班人员的巡查汇报；三是，市场调研人员的信息汇报；四是，安全小组的检查汇报。通过汇报，及时掌握信息，调整工作思路，解决实际问题。

6、 执行“岗位轮换”机制，锻炼和团结基层职工，发挥了团队潜能，促进了学习交流，培养了干部职工的适应能力，沟通能力。

7、 规范制度，严厉打击“吃、拿、卡”“松、散、懒”“等、靠、要”等不良作风，以铁的纪律，打造出了一支过硬的队伍！在职工群众中营造了“讲正气、讲纪律、讲作风”的良好风气。

年初，根据集团下达的经济任务指标，我们多次通过算账会、座谈会进行分析讨论，确定了今年“四惠不得少于800万，东坝不得低于1000万的”的增收任务，并要求“保经济小组”立下了“保大局、保稳定、保增收”的军令状。

1、四惠市场，今年在困难重重，商户经营不利的形势下，提出了“攻坚克难，全面推进，大幅上涨”的工作目标，收费方案一经公布，商户反应异常强烈，大批商户长时间，围堵市场办公楼，各区小规模的抗议几乎天天不断。为了抵制涨价，一些商户不断组织人员，制造混乱，上书联名信，散布谣言，在商户的围攻、抗议和威胁面前，我们沉着冷静，成立了应急小组，迅速稳住局面，成功的执行了既定的涨价政策，创下了四惠10年来最高的增收记录，全年实现增收1600万元。

2、东坝市场，今年整体形势不容乐观，有关市场拆除的消息，年初就在商户中迅速蔓延，商户整体不安定的形势，使市场的正常经营，受到了很大的影响，对今年的增收任务，更是雪上添霜。根据这样的情况，我亲自带着班子成员，多次召开现场会，让商户安心经营，承诺不管发生什么情况，市场都不会不管商户，不会抛弃商户，逐步稳定人心的同时，我们经过大量的调研，不断给职工打气，提出了“越是困难越要上涨”的口号，紧抓机遇，出其不意，在租金调整上，平均租金上调率达到了60%。不仅有效的化解了木皮区、红木区商户的纠集串联，而且创下了市场开业以来，租金调整幅度最大的一次上涨。全年实现增收800万元。

3、博源仓储，今年在周边竞争异常激烈的情况下，费尽心机，降低成本，通过大量的调研宣传，在确保100%出租率的情况下，排除万难，保证了增收。官庄市场在王四营游商小贩的巨大压力下，坚持执行租金上涨政策，通过调整经营结构，散发广告等手段，有效实现增收60余万元。

4、通过我们“全面大幅上调”政策的执行，在今年异常艰难的环境下，四惠，东坝都创下了开业以来最快、最全的年增收记录。四大市场总增收2600万。在大家艰苦卓绝的努力下，我们超额完成了任务，但这其中的酸辛和困苦，是其他人无法感受的。

1、年初，通过学习传达乡“1号文件”精神，我们组织人员修订和完善了市场安全管理制度，突出了重点岗位、特殊工种的安全管理，签订了24项安全责任书，真正将安全责任层层落实到人。

2、进一步明确了“保安全”小组成员职责分工，各市场分别指派了一名副经理，作为专职安全管理责任人，负责日常检查和整改，对本单位的安全生产负总责。

3、安全检查上，由主管安全副经理带队，不定期开展四惠、东坝、官庄、博源仓储四个市场的安全隐患排查，对查出的问题，坚持每周一总结，每月一汇报，并建立、完善了30多项安全管理档案。

5、在防汛工作上，根据上级要求，进一步完善制度，增加设备、物资，并成立了应急防汛队伍，定期对市场内外的管道进行疏通，得到了社区和集团公司的认可。

**市场经理述职报告篇七**

1、消防安全工作

油漆市场作为重点防火单位，消防工作一直是各项工作中的重中之重，为了保证市场工作万无一失，我带领消防人员开展了以下工作：一是进行全面细致的消防检查。对在检查中发现的消防隐患立即整改，决不估息迁就。二是加强消防安全培训工作。对全体员工及市场业户进行消防知识培训，学习《油漆涂料市场的消防预案》，并掌握灭火器的使用方法，如何报火警及火场逃生常识等。同时我们还组织员工及业户现场观摩市消防局举行的大型消防演习，使员工和业户真正从思想上树立起消防安全意识，认识到消防安全重要性。三是与业户签订《消防安全责任书》，建立《装修审批验收制度》及《摊位装修管理办法》，设装修审批专管员，在装修材料、用火，用电等事项进行严格的把关，设置消防班的人员在施工现场进行监护，保证了市场防火安全。

2、后勤保障工作

市场的后勤保障工作主要是由供暖、供电、保洁工作组成。供暖工作方面，要求我们的水暖技术人员以及时发现并解决问题为工作原则，对市场的供暖设施进行定期检查，发现问题及时解决，保证了市场水暖设施的正常运行。

供电工作方面，要求员工始终以业户至上为服务宗旨，以供电及时、维修迅速、安全高效为工作原则，保证市场的正常供电。在市场成立初期，用最短时间更换照明设施238个，在确保市场正常供电的同时，变更了照明功率为公司节约了资金，整个作业期间无任何安全事故。在消防设备检查中发现手动报警器未接线形同空设，大厅c区、d区电容器柜不工作等，由于我们发现及时，整改到位，排除了多处重大隐患，确保了市场设备安全运行。

保洁工作方面，市场内的环境卫生达到了“内外无死角，地面无脚印”的高标准，多次受到了上级领导及外商的表扬。此外，还涌现了保洁员刘惠兰和赵玉琴在打扫厕所工作期间，不怕脏、不怕累为业户从便池捞手机并拒收客户给予金钱，关玲在大厅内捡到一块手表等助人为乐等好人好事，至今共收到表扬信三封。她们在工作中不仅受到顾客及业户的高度评价，同时也为市场赢得了荣誉。

3、强化停车场管理工作

针对市场门前机动车乱停乱放的现象，我们投入大量人力、物力对停车场进行了全新规划，并派专人进行管理，保证了车辆按位停放，分区停放，有效的解决了机动车辆乱停乱放的现象，使市场的整体形象有了明显的改观。

4、加强员工队伍建设

一是定期召开工作交流会。消防班员工都是刚参加工作、走入社会的年轻人，为了让他们

更快的适应集体生活和工作环境，培养他们与人协作的精神，调动他们的工作热情和积极性，我就经常组织他们召开工作经验交流会，让他们谈工作中的经验、体会以及在工作中、生活中遇到哪些问题无法解决，通过这样的交流会拉近了我和员工之间的距离，让他们对我更加信任与尊敬，也使我们能更好的配合开展各项工作。

二是进一步完善考核制度，加强考核工作力度。为进一步加强考核工作，我们规范了各部门的职能和人员的岗位职责做到上墙公示，量化部门、岗位的工作职能、工作业绩和行为规范，细化了考核内容，如《消防员岗位考核细则》、《电工岗位考核细则》、《水暖工考核细则》、《更夫考核细则》、《保洁员考核细则》、《外围车辆管理员考核细则》，严格了考核标准，实行公平、公开、公证的考核工作，激发员工的工作热情和积极进取性，在工作中树立良好的工作形象。

三是大力开展员工培训工作。对员工进行了语言表达能力、社交礼仪、消防安全知识、岗位技能及安全生产的培训，通过一系列的培训使广大员工无论是思想观念还是精神面貌、仪表形象和服务态度等方面都有了很大的转变和提高，更加强了员工的团队精神与凝聚力。

5、加强基础建设工作

作为新兴的市场，各项基础性工作亟待完善，今年建立了消防档案、消防预案、消防设备设施档案。

1、努力学习，全面提高自身素质。

领导干部岗位不同于普通员工，它要求具备更新的知识和更高的自身素质。为达到这一要求，我十分注重各方面的学习：一是向书本学。工作之余，我总要利用一切可利用的时间向书本学习，认真阅读《细节决定成败》、《领导艺术》等书籍。二是向领导学。在工作上在与上级领导的接触中，我亲身感受了各位领导的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获甚丰。三是向同事学。古人说，三人行必有我师。我觉得，身边的每位同事都是我的老师，正是不断地虚心向他们求教，我自身的素质和工作能力才得以不断提高。工作一年来，我个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都有了很大的进步。

2、加强修养，时刻注意自我约束。

在工作和生活中，我总是以身作则，言行举止都注重约束自己。对各级领导，做到谦虚谨慎，尊重服从；对基层同事，做到严于律己，宽以待人；对社会外界，做到坦荡处事，自重自爱。一句话，努力做到对上不轻漫，对下不张狂，对外不卑不亢，注意用自己的一言一行，维护市场物业管理的整体形象。

**市场经理述职报告篇八**

尊敬的各位领导：

大家好！20xx年即将过去，在将近一年的时间里，通过自己的努力，也有一些收获，虽然不能让人满意，但临近年终，感觉有必要将自己的工作总结一下，目的在于吸取经验、教训，提高业务水平，将今后的工作做得更好。

自今年入职以来，经过了公司多部门联动的岗前培训，后继也能积极参加公司组织的内部培训，更新知识，增长见识。并在努力寻找外部力量争取到更多的学习机会。

七月份正式开始在市场部负责市场开发工作。截止目前，与近三百家公司采购人员直接有过电话交流，参与报价客户近四十家，成功达成合作意向并登计五家新客户，其中三家新客户已有少量交易，一家最新开发的客户，材料验证阶段，暂未交易，还有一家取得其供应商资质后，因材料及价格等原因，还未能中标；与此同时，负责了公司分配的几家老客户维护工作，其中江阴xx业务稳定，上海xx业务关系也在逐步正常化。新老客户共计拜访50多次，通过这些拜访，逐渐可以准确的把握客户需求，能良好的与客户交流，并能逐渐取得客户信任，也积累了一些宝贵的市场经验。

**市场经理述职报告篇九**

尊敬的xx：

您好！

本年度完成的市场销售工作着实让我收获了不少经验，作为市场经理让我能够认识到管理好销售团队的重要性，因此我在领导的支持与地下同事的配合下落实年初制定的销售计划，经过这段时间的不懈努力使得年终到来的时候收获了不错的成就，为了再接再厉应该要对本年度的销售经理工作加以总结。

团队的管理以及销售任务的分配是需要予以重视的，我明白作为销售经理的自己在工作方面应该以加强管理为主，虽然我也能够胜任团队中的各项销售工作却难以创造更大的利益，毕竟个人的努力相对于集体的力量来说是微不足道的，所以应该要通过自身的努力将销售团队的力量凝聚起来才能够创造更高的效益，而我在工作中也能够认清自身的定位并对各项销售任务进行部署，督促好底下的员工完成每个月的绩效指标并进行考核，激励他们努力工作的同时做到统筹兼顾，对我来说这方面的努力也能够为销售团队的发展创造不错的效益。

积极做好客户开发以及资源管理方面的工作，关于这点主要是加强客户信息的收集力度以便于抽空进行联络，开发新的客户并让对方购买产品或者办理业务是我的职责所在，而我也会要求底下的员工也做好客服开发工作从而积累人脉资源，对于销售工作的完成来说人脉资源的积累是不可缺少的，因此我很重视这项工作的落实并在这方面倾注了不少心血，另外我也会通过资源管理工作的落实来为销售工作的完成提供便利，主要是利用手头的客户资源来让员工将精力都放在销售的过程之中。

注重对每月工作的反思与总结从而更好地积累经验，为了让员工重视销售工作的完成自然要加强这方面的管理才行，所以我要求底下的员工每月都上交工作总结及计划从而让他们回顾完成的销售工作，这样的话也能够让他们加强对自身的分析从而了解销售工作中存在哪些不足，在我看来适当地给予工作压力能够更好地激励底下的员工，而我自己也会对平时完成的工作进行反思并加以改进，对我来说朝着更高的目标而奋斗也是对销售团队负责的表现。

我会继续做好团队的管理并为了效益的提升而努力，至少经过这一年的努力已经让我从中积累了不少管理经验，而我也要再接再厉并争取在明年的工作中再创辉煌，作为市场经理自然要对这方面的努力予以重视并履行好相应的职责才行。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**市场经理述职报告篇十**

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

xx年xx月xx日

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