# 最新企业销售个人工作总结(大全11篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-07-12

*总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。写总结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总结范文，希望大家能够喜欢!企业销售个人工作总结篇一时光荏苒，在繁忙的工作中不...*

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。写总结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总结范文，希望大家能够喜欢!

**企业销售个人工作总结篇一**

时光荏苒，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回首昔日工作的点滴依然历历在目。营销部在领导的帮助和指点下，通过内部人员的共同努力，各项工作都取得了一定的成绩，并在本年度第二季度被评选为优秀班组。现对一年来的工作和学习作如下总结：

(一)营销科工作事项

1、白坯销售状况：实际销售米数2，440万米，折合米数3，265万米，达成率90。7%;销售金额1。37亿元，达成率114。4%。

2、成品销售状况：在本部门白坯销售目标基本完成的同时，成品销售也取得了一定的成效，完成销售米数36万米，销售额345万元。

3、全年销售15d、20d布种合计米数259万米，折合米数556万米，销售额1，960万元，占总销售额的14。3%。

4、\*\*年营销科能转变观念，将重点放在订单型客户的维护上，不仅提升了利润空间，还超额14。4%完成了销售额目标。

5、我科能及时抓住客户的重点信息，例如cnt231001布种，能在第一时间了解到客户的需求并反馈给公司，在公司领导的正确决策下，我科此布种完成销售米数324万米，折合米数393万米，销售金额2，335万元。

(二)生产计划科工作事项

1、协助做好销售与纺织厂生产、发货的协调与沟通工作。

2、根据原料价格、市场变化情况，协助领导做好每期白坯布种的订价工作。

3、完成纺织销售高新染整白坯价格的核算及初审工作。

4、完成各业务科定织布种报价及交期的审核工作。

5、根据收集的市场信息及客户需求，完成领导下达的新布种开发任务，并对新布种的推广进行管理。

虽然有成绩，但部门工作依然存在不足，现做如下分析：

1、白坯销售数量只完成90。7%，未100%达成总部下达的目标。

2、下半年货款控制力度不够，导致超期帐款较多，截止20\_\_年12月31日全年回款率只达84%。

3、几家市场客户的销售量相比去年下降幅度较大。

明年之工作计划转眼间，在台华工作已迈进第八个年头，衷心感谢公司领导多年来的信任和培养，也感谢各位同事的支持与帮助。\*\*年我们营销部全体成员将同心协力，一步一个脚印重点完成以下几方面的工作：

(一)营销科方面

1、销售方面：白坯全年计划销售米数折合3，600万米，销售额1。2亿元;成品销售50万米，销售额500万元。

2、销售重点方面：把精力着重放在订单型客户上，同时在去年的基础上加大对15d、20d布种的销售力度，计划销售米数折合750万米，销售额2，500万元。

3、货款回收方面：严格控制超期货款，减少3—6个月超期款的产生。

4、人员方面：进一步细化并明确内部人员的工作内容和职责，营销科再细分小组，提高各成员的主人翁意识。

5、客户维护方面：每月制定拜访计划，做到对老客户的订单无一遗漏，同时做好售后服务及市场信息的收集工作。

(二)生产计划科方面

6、制定定织布种价格的核算标准，使报价更加合理化。

7、主动收集各业务科提报的信息，同时结合市场情况，协助领导的灵活安排工厂开台，并对各布种的库存量进行合理调节。

8、对领导提供的开发方案要积极参与，多找信息，提点子，并努力完成后续的开发事项。

对公司之建议

1、建议公司制定高新染整在纺织厂定织白坯的核价标准。

2、建议公司进一步完善福利制度，比如医疗保险及住房公积金等，让员工更有归属感。

**企业销售个人工作总结篇二**

转眼间，20xx年已成为历史，但我们仍然记得销售工作中激烈的竞争。明年x行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。以下是我今年的销售工作总结。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户。技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解。报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽;销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想;业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，x在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的.用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等。

统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

我们x公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。因此需要加强执行力，相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导。定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要。

计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务。建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个x厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。

**企业销售个人工作总结篇三**

20xx年即将成为过去，在这一年的销售中通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在20xx年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如；广播电台、报刊杂志等，使我们公司的知名度在xx市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信xx万余条，团队建设方面；制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1、销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2、对客户关系维护很差，销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。比如一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量xx余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3、沟通不够深入，销售人员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；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4、工作没有一个明确的目标和详细的计划，销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5、销售人员的素质形象、业务知识不高。个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售与一个好的工作习惯是我工作的关键。

作为一名销售人员，针对过去一年，我对自己的工作总结如下：

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

招商工作是招商部的首要任务工作。20xx年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结过去的一年，总体工作有所提高，其他的.有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

**企业销售个人工作总结篇四**

我于xx年xx月份任职于xx，在任职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将上半年的工作总结如下：

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、用户逾期欠款额、销售数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这些基本上做到了事事有着落。

二、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况

作为公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

入职到现在，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，用户回款额这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务;第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数;第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手!

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

1、情况概述

客观地表述任务完成情况，取得的成绩，要用数据说话。

比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，达到人均消费者多少，与去年相比增长率是多少，各项经用开支多少，完成利润多少。市场占有率多少，与去年相比增长了多少，产品见货率多少，是提高还是降低了。经销商网络情况如何，a类、b类、c类各有几家，销售队伍情况如何等等。只报大账和特别需要说明的数据，不需报细账，否则成了数据分析报表。

2、简要分析

针对上述的.事实(数据)，简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司政策、还是其它原因所致。

3、特别说明

若是成功的经验，对公司其它市场有指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验，可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。若是区域市场运作上存在明显的不足或严重的问题，需要对不足之处和问题进行深刻的剖析，如网络构建问题、销售队伍问题、新产品开发问题、消费者沟通和启动问题等，要找出问题的根本性原因，分析清楚问题出在那一个环节段上，如广告促销火候不到，差几成。

1、要全面

将总体的目标任务分解成各个阶段、各个区域的子目标。将任务落实到人(经销商和对应的销售人员)，对各种资源进行合理的配置。用表格、数据说明，力求仔细、认真、全面、准确。或者可以用附件的形式详细说明，但是年终总结一定是少不了明年的打算，如果公司的习惯是单独行文的，那么在报告里只要把简要的打算、主要的思路表现出来就可以了。

2、要到位

目标需要有措施的支持，通过什么措施、配置什么资源，达成什么目标。先落实有把握的目标，期望达到的目标要另行说明，不能混为一谈，否则就会让领导感到不踏实、不到位、不放心的感觉，自己也容易搞糊涂，误将理想当现实。

3、要有突破和亮点

突破，一般可以从今年存在的主要问题着手，今年的主要问题已经在总结中分析清楚了，公司领导也早已看在眼里，要集中精力抓一个问题，虽然一个市场问题可能是成千上万，但是只要解决了一个主要矛盾其它矛盾就会迎刃而解。通过正确的方法、严密思维、准确有效的措施努力在突破中创造出新的销售增长点和亮点。

市尝销量、品牌还需要厚积薄发，一年解决一个主要问题，上一个台阶，而且是说到做到了，第二年你再写这样的报告，领导就相信你，就能得到应有的支持。这样的市场年终总结报告是领导最愿意看到的报告，也是实效性的报告。

在200x年刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

**企业销售个人工作总结篇五**

20xx年很快过去了，在这一年里，在公司部门领导及同事们的支持下基本上完成了销售任务工作，本年度的\'工作总结主要有以下几项：

第一，销售任务情况：年初所订的不饱和树脂任务量：3500t/年。上半年完成1260t;因公司原因减产，下半年销售计划调整为1200t，截止到11月份统计完成1050t。

第二，销售产品情况：本年度销售树脂产品主要分布如下：采光瓦树脂占37%;管道树脂占29%;玻璃钢树脂占10%;人造石树脂占10%;腰线，透明，工艺树脂占11%，其它树脂占3%。

第三，资金回笼情况：截止到11月份，除了几个客户因为出现质量问题而赔偿过3000元左右，本年度所销售树脂资金基本上已回笼，未出现坏帐。

第四，客户分布情况：这一年客户基本还是集中在珠三角，少部分客户在四川，福建，湖南和广西。

第五，新客户开发情况：本年度开发新客户数为：大大小小共16个客户，在开发过程也有一些客户流失了，这一点特别在注意客户的维护。

第六，销售存在的情况：这一年的销售工作中，开发新客户力度还是不够，销售方法还有待加强，维护客户也不够好，所销售的树脂产品较集中，不够分散。客户售后方面更需要学习。

**企业销售个人工作总结篇六**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程作为-迪的一名员工我深深感到-之蓬勃发展的热气和-人之拼搏的精神。作为企业的一个窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

在上级领导的带领和各部门的大力配合下，20-年的销售额与去年相比取得了较好的成绩，在此我感谢各部门的大力配合与上级领导的支持!

20-年工作总结：

从开厂以来截止20-年12月31日，东南亚区域共有3个国家(-、-、-)共-个客人有合作往来，总销售额约-：

3.-：客户共-个(20-年新客户-个，之前的老客户20-年未返单的共-个)，总销售额约-.00rmb。

按以上数据，东南亚区域国家，-市场较为稳定，且返单率较高(未返单的老客户多为无客人联系方式，使得我们无法主动与客人联系取得信息)，但市场单价竞争激烈，利润空间较小。-和-市场的返单率也较高，但订单订货量少，品种繁杂。不过也有个别现有客户较为理想，但还需不断与更多理想的新客户保持联系，以取得合作机会，提高销售额。

忙碌的20-年，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。

4月份，由于灯杯电镀厂的电镀材料问题，导致我司4-5月份出货给客人部分的直插筒灯灯杯有大量严重变色的异常情况发生;10月份，又因环电镀厂问题，导致客人投诉铁皮环易生锈的问题。但因公司及时查出导致产品出现各种质量异常的根本原因，及时向客人解释，重新将出现质量异常的产品赔偿给客人，并向客人承诺我们在今后会努力完善工作，以确保产品的质量不再出现更多的问题，从而使得老客户没有放弃与我们合作的关系。但第一次和我们合作的-客人，由于我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色，终造成了客人无法正常销售，虽然之后我们有全部赔偿新的灯杯给客人，但客户最终还是对我们的产品质量失去信赖，同时也使客人打消了与我们长期合作的念头，使得我们失去了一个理想的大客户。

10月份，-客人，由于客人支付货款不及时，且多次沟通都无法取得好的结果，使我们对客人失去了信誉，从而不得不安排其客人订单暂停生产，同时造成其客户订单的产品库存，资金不能正常运作，给公司带来了严重损失。此问题至今还在紧密与客人沟通，直到问题得到解决为止。

对于20-年发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深吸取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的工作中我将努力学习,以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

20-年工作计划及个人要求：

2.在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户;

5.熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍;

6.试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

有关建议：

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

**企业销售个人工作总结篇七**

转眼之间，20--年即将成为过去，又到了盘点一年工作和总结得失成败的时候了。回顾一年来的工作，总体来说自己的工作既有可圈可点之处，也有不尽如人意的地方。

下面我对自己一年来的工作开展情况作简要总结：

一、销售任务完成情况

20--年在公司领导集体的正确领导和支持下，我和我的团队共完成了--件产品的销售任务，总销售收入为--万元，产品数量比去年增加--件，总销售收入较去年增加了--%另外在维护好现有客户的同时，在公司产品极具市场竞争力的.前提下，我和伙伴们通过用心用情的真诚服务新挖掘了--名新客户，新客户带来的销售收入占到了总销售收入的--%。

二、工作措施

1、认真学习，不断提高自身能力，提升工作高质开展

作为一名销售经理，我深刻认识到处在当前这样一个各行各业的竞争都相当激烈的环境中，只有不断加强学习，努力提高自己才能不被社会和市场所淘汰。因此，我利用一切可以利用的时间认真学习销售、管理等相关知识，并将其运用到实际工作中加以提炼升华，使之能够更好的指导自己的实际工作，从而促进自己的综合素质和工作能力得到了全面的提高。在我的带动下，我所带领的团队都养成了爱学习的好习惯，浓厚的学习氛围也让团队的战斗力得到了不断的提高。

2、建章立制，不断完善管理制度，促进工作有序开展

今年，根据实际情况，我对以往已经制定的工作制度进行了更加合理的修订，同时，在实际工作中，我作为销售经理，随时注意并做到了以身作则的遵守执行，为整个部门工作的顺利有序的开展奠定了坚实的基础。

3、严格管理，公开公平公正奖惩，促进业绩不断攀升

在实际管理工作中，我注重团队人员积极性的调动，在人性化管理的前提下，严格执行兑现公司的奖励惩处制度，在团队内部营造了一个你追我赶、勇攀高峰、争创佳绩的工作氛围，从而使我们的销售业绩得到了节节攀升。

4、用心服务，通过维护客户利益，树立口碑保持形象

工作经历告诉我们，要做好销售工作，需要在提供优质贴心服务上下功夫。基于此，在今年，我更进一步坚持了自己亲自跑市场维持客户，与团队伙伴们的工作形成了珠联璧合、相得益彰的良好局面。

三、存在的问题

虽然，今年20--年我的工作比起去年有了大的改观和进步，但是自己仍然存在诸如沟通管理能力有待提高和市场开拓力度有待加强及客户维护仍有待改进等问题不足，需要自己在今后的工作中有针对性的加以改进。

**企业销售个人工作总结篇八**

在繁忙的工作中不知不觉又一年的.时间又过去了，回顾这一年的工作历程，作为x企业的每一名员工，我们深深感到x企业之蓬勃发展的热气，x人之拼搏的精神。下面是我20xx年的工作总结，敬请各位领导提出宝贵意见。

我是x销售部门的一名普通员工，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场，作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于20x年与x公司进行合资，做好销售工作计划，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合x公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为x月份的销售x奠定了基础，最后以x个月完成合同额x万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

20xx年公司与x公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出x火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。接下来，我们会做好20x年工作计划，争取将各项工作开展得更好。

**企业销售个人工作总结篇九**

20\_\_年很快过去了，在这一年里，在公司部门领导及同事们的支持下基本上完成了销售任务工作，本年度的工作总结主要有以下几项：

第一，销售任务情况：年初所订的不饱和树脂任务量：3500t/年。上半年完成1260t;因公司原因减产，下半年销售计划调整为1200t，截止到11月份统计完成1050t。

第二， 销售产品情况：本年度销售树脂产品主要分布如下：采光瓦树脂占37%;管道树脂占29%;玻璃钢树脂占10%;人造石树脂占10%;腰线，透明，工艺树脂占11%，其它树脂占3%。

第三， 资金回笼情况：截止到11月份，除了几个客户因为出现质量问题而赔偿过3000元左右，本年度所销售树脂资金基本上已回笼，未出现坏帐。

第四， 客户分布情况：这一年客户基本还是集中在珠三角，少部分客户在四川，福建，湖南和广西。

第五， 新客户开发情况：本年度开发新客户数为：大大小小共16个客户，在开发过程也有一些客户流失了，这一点特别在注意客户的维护。

第六， 销售存在的情况：这一年的销售工作中，开发新客户力度还是不够，销售方法还有待加强，维护客户也不够好，所销售的树脂产品较集中，不够分散。客户售后方面更需要学习。

以上为20\_\_年销售工作总结。

**企业销售个人工作总结篇十**

我于20xx年x月加入x，至今在x工作已有三年的时间。这三年我一直担任中支公司第一营业部业务三部的团队主管，回顾这一年的工作，收获了很多也成长了很多。现将这一年的工作情况总结如下：

业务三部共有代理人32人，一年来在公司领导的关心支持下和大家的共同努力下，我部在个人代理业务上取得不错的成绩，截止到11月30日第一营业部业务三部创造了车险保费x万，非车险保费x万的佳绩，提前x个月完成中支下达的保费任务。

一年来，根据上级公司下达给我们的全年销售任务，我部制定了全年销售计划，按月度、季度、半年度、年度来分时分段完成任务，由于我部的有效人力较少，又加上人保、平安电销对车险业务的冲击，在业务拓展上曾经出现一定的困难，面对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，通过与上级部门沟通、统一认识，努力增员，并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。我们把稳固车险，拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。与此同时，我们和汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。大家团结一心，终于使个人代理业务取得突破性发展。

回顾一年的工作，我部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，但工作中仍然存在着一些问题，如有效人力不足，销售产能低下。对此，我们也认真分析了原因，只有不断提高业务人员队伍的整体素质水平，才能拓展到更多更优质的业务。在今后的工作中，我们会抓住各种学习和培训的机会，促进个人代理团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

除了业务拓展外，我还兼做第一营业部的财务收付工作，我积极配合上级部门工作，在日常工作中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，做好每天的日结工作和每个月的手续费对帐与支付工作，并及时送交相关主管部门。

从事财险工作，只有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。我通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，平时我还会向出单人员和理赔人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

一年来，我凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同事的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现了自己在很多方面还有待提高。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

**企业销售个人工作总结篇十一**

回顾一年来的工作，自己作为一名xxx的销售员，在领导的指示下，不断的.向着更稿的地方攀升。在工作中，也经历了不少的事情。忙碌的工作中，指尖也抓不住时间的流沙，转眼间，这一年已经成为了过去！

现在新的一年开始了，看着过去一年经历和留下的成绩，尽管感到有些不舍，但是我们还是要继续前进。但是在此之前，我要对自己这一年来的经历做一个工作总结，希望通过自己的总结，能更好的完成自己在下一年的任务。我的个人工作总结如下：

近年来，公司正处于高速发展的道路上。为此，对作为销售员的我么，也在不断的提高要求，提高工作目标。为了能更好的在过去这一年里完成工作，我在工作中严谨的学习领导讲话，认真吸取公司的发展方向，和目标，并在领导安排的培训中努力的发展自己，提升自己的工作能力，提升个人的工作成绩。

在期间，我还结合自己的优势，积极的转变自己的工作方式。为此，我在工作内外都积极的提升自己的，并向优秀的同事看齐。在于同事们的交谈学习中，我吸取了很多的优秀经验，并通过不断的实践锻炼，将适合的经验和方法带入自己的工作，提升个人的工作能力。

在工作外，我努力的通过各种方式提升自己的销售能力，除了参加培训，以及和同事们的讨论。我还养成了写总结的好习惯，将自己的不足和优势都记录总结，提升个人的认识，并积极的去发展或改正。

此外，我还积极的去了解我们公司产品的详细情况，对产品的生产和效果有了更深的了解，这不仅仅是为了在推销的时候能有更多的说法，也是为了让自己更加的了解我们的产品，增加自己的信心。同时，我还不忘去学习业界同行的产品，互相对比，找到自己的优势和不足，为自己的推销工作做好计划。

反思一年来的情况，自己最大的问题就是在顾客的维护中没能做细。自己一心放在产品和自己的身上却没能做好客户的维护，这对销售来说是非常不应该的！为了能在销售路线上更有突破，我必须改正自己的错误！

时间过去的很快，作为销售人员，我必须更加努力的抓紧时间，去提升自己，让自己进步！这样才能在激烈的市场竞争中取得自己的一席之地。

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