

注塑主管工作业绩描述 销售主管工作报告

在当下这个社会，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。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

注塑主管工作业绩描述 销售主管工作报告篇一

首先，就我个人而言。我很感谢公司能够给我一个学习与进步的舞台，感谢你们对我的关照！半年来，我学习了很多产品知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压抑！时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮忙，但是心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定！

我们在多个地方进行了促销，在促销策划上面没有什么经验，但经过经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了必须的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持“有节借节，无节造节”，个性是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政

策支持，适应市场消费需求。由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱。

刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这半年，又从无限简单中走出这半年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

1、制定软件销售目标。上半年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织销售工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

2、竞争比较激烈，其他企业价格比较强烈。在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的状况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格差不多，没有构成比较悬殊的价格比较。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

3、应收款回款难准时。受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不按时，影响了公司的整体运作。

1、质量的改善。在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，能够适当的选取时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场中构成一个良好的口碑。

3、加大资金回笼的力度，回避企业风险。在货款回笼方面，整个部门都构成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束潜力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了必须效果。

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台借助公司的销售平台，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，能够与各传媒媒介等构成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息随着行业之间日

趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部透过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场状况用心派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系。

(2)不断总结自身的工作，改善自身的工作方法，加强工作中所涉及到的专业知识的学习，及时了解客户的生产运作状况和竞争对手的状况，发现问题及时处理。

(3)及时将客户的要求及产品质量状况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要。

(4)做好售前、售中、售后服务。上半年，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。依靠我们上级的信任和指导，依靠的优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满期望的。在未来更长的工作生涯中，我会更加严格要求自己，踏实地做好每一件事。我热衷于这个行业，做着自己感兴趣的农资产品，充满着热情，也很有行动力，心中更是充满了理想。目前，我已经完全的涉及农资领域当中，我相信在不久的将来，再加上公司也有这方面发展的计划，必须能够尽早的实现！我更加期望，公司能够给我信心与勇气，让我能够更自信的去发挥并创造更多的成就！我深信，只要交待安排给我的事，我会尽

心尽责的去完成!我会不断加强学习，拓宽知识面，努力学习产品专业知识和一些工作常识;本着实事求是的做事原则，继续发扬优点，改善缺点;团结一致，勤奋工作，共同进步，维护公司利益，用心为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩!

我深信，在公司的正确领导下，只要我全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，必须能出色完成任务，让2022年成为名副其实的创利年!

谢谢大家!

述职人□_x

销售主管工作报告5

注塑主管工作业绩描述 销售主管工作报告篇二

成为物业客服，我经常接到客户的电话，有的是询问了解，有的是需要帮助，还有的是投诉，对于这也我都会及时的接听，从不会因为电话频繁而感到厌烦，都会一视同仁，处理好工作绝不会让工作出问题，每天坚守自己岗位，保证能够每天都能及时的给客户解决问题，无论是多大的问题我都会及时给与解决，就算自己解决不了我也会请人来帮助，完成工作的任务保证工作顺利进行，在接听的时候都会认真聆听耐心的解释做好自己的工作任务把自己的责任做好，不让其他客户有意见，减少矛盾的发生。

客户是我们服务的对象，对于客户我都会笑脸相迎，让客户感到亲切，感到我的真诚，我从不会因为自己的脾气而牵连到其他人，尊重客户我从一言一行中做好，不敷衍，也不蔑

视，做一个合格的客服，对于客户我打心里尊重，做一个客服最重要的就是能够给客户解决问题，能够给公司带来价值，微笑是尊重，不管客户的身份是什么都一视同仁，保证客户能够心平气和的与我沟通，不让矛盾激化，为了能够让客户感到我的真诚我会通过语言和肢体动作表达自己的真是想法。

虽然我只是一个客服，但是我需要掌握的知识也是非常多的，因此我会自主的去学习各个语言，让我能够明白客户所说的话明白他们的意思，做好自己敢做的事情，我经常向我的同时学习，因为他们的经验都比较丰富，相对我来说也更合适，能够快速的提升我的工作能力保证我在工作的时候能够做好，因此我一般都会在下班后，或者午休时请教，把问题处理好，做好自己该做的，提升自己的工作能力。

对于小区内客户业主需要装修，或者需要入住，我会第一时间做好，入住及时为他们登记好入住手续，并及时备案，让业主少等。业主需要对房屋进行装修整改的时候我会根据客户的意见给他们联系装修公司，让业主自己选择合作的对像，及时完成装修，当然都会遵循业主的意见，不会以个人的一件左右业主他们的想法，会给他们提供一些建议让他们们采纳。

来到工作岗位牢记自己是公、公司一员不敢忘怀，因此对于公司安排的任务都会及时去完成，从不偷懒，保证工作的质量，给公司满意的答复，坚守岗位，听从命令，服从安排。

注塑主管工作业绩描述 销售主管工作报告篇三

一、作为销售主管，认真学习理论，联系实际学以致用

及时深入学习公司的最新文件精神，联系自己的工作实际，创造性的开展工作，向领导提出合理化建议和意见，严于律己，提高思想觉悟，做到忠诚、敬业、严明、廉洁。严格遵守公司的各种禁令和约法三章，认真学习领会上级文件的精

神，贯彻执行上级的决策和部署，不敷衍了事，不作表面文章。

二、踏实工作，认真完成各项工作任务

销售工作，繁多、琐碎、重复性较高，很容易使人产生麻痹懈怠厌战的情绪，在销售一线我时时为自己敲响警钟，牢固树立“销售无小事”的观念。

对所分包的片严格落实微笑服务，不拘于形式，侃侃而谈，并有针对性做好追记，对手下经常性谈话教育，力争把各种隐患消除于萌芽状态。

合理激发员工自我约束能力，对销售排名靠前的员工积极向总公司建议加薪，调动积极性。对没完成销售任务的帮助他分析原因，是服务态度不好，还是对产品性能掌握不好，还是能干好不干好，或者就是嘴笨手慢，针对能干好不干好的员工深入分析原因，着重解决思想问题，缓解其思想压力，解决其实际困难。对于嘴笨手慢的员工向总公司建议调到其他能发挥特长的岗位工作。通过一系列的举措，使各小组销售量都上升了一个水平，员工人人以完成任务为荣，使小组内部形成了浓厚的氛围。多次提前保质保量完成了公司下达的销售任务。

三、存在的问题和不足

1、办事冲劲儿有余，铺陈铺垫不足对工作开展中所面临的实际困难估计不足，致使有些工作虎头蛇尾。

2、工作中有时急于求成，反而欲速则不达。

在未来的一年里，我一定总结成功的经验，汲取失败的教训，紧密团结在公司领导周围，继续在各级领导和同志们的关心帮助下，争取把工作成绩推上一个新台阶。

注塑主管工作业绩描述 销售主管工作报告篇四

20xx年3月12日正式进入顺丰速运，被分到了上海xx办承担仓管的工作。一年多来，在领导的指导和同事的帮助支持下，坚持不断学习，认真履职，较好地完成了各项工作任务。现总结如下：虚心学习，努力提高自身素质！

学习是做好一切工作的基础。为了不断提高自身的业务知识，切实做好仓库工作，一年多来，我始终把学习放在第一位，认真对待，常抓不懈。自从进入顺丰以来，一切从头开始，虽然以前有在快递公司实习的经验，但顺丰的模式更为先进，管理更为科学，速度更为快捷，服务更为便捷。于是我从老仓管身上学习他们的经验，学习他们去建包，去发车，去收件，逐步去处理问题件，逐步帮助主管处理力所能及的事，以分担他的工作强度！勤奋工作，尽职尽责搞好服务！

一年多来，自己围绕仓库的工作特点和工作规律，努力适应新的岗位要求，不敢有丝毫的懈怠，尽职尽责工作，积极主动帮助别人，认真做好每一件事情。

一是积极报送信息。坚持把撰写信息作为锻炼自己写作能力的有效途径，平时广泛搜集，认真写稿，按时上报。同时，还收集其他分部的信息，分析人家的长处，学习他们，及时将工作发展，成效及做法，以信息形式上报，既反映了情况，又锻炼了自己。

二是认真起草公文。把公司交给我的每一项任务，每一张表格均超额完成，有时还加班加点地写，一遍一遍地改，使材料写作水平和质量都有明显提高。

三是协作办理事务工作，在地平线和凯旋分点部，领导需要

做的事情很多，帮他们分担几项，在我学到更多的同时，也锻炼了自己！

严以律己，自觉维护机关形象！

仓库是分部窗口，代表整个分部以及整个顺丰的形象。一年多来，我始终坚持自己的原则，保持分部的清洁，诚实谦虚，礼貌待人，有较强的大局意识和责任意识，维护好地平线的形象。

假如我是一名点部主管：在处理好运作日常工作的同时，一是抓业务量，加大推广力度，让每个人都知道顺丰，让每一位顾客都知道顺丰的快件类型；二是搞好营运质量，让每一份快件都能按时发出及收回，减少操作类的失误率，提高快件的时效；三是搞好新服务产品在分部的推进，并对推进中的问题进行分析，提出有效的改进意见；四是开发大客户并对他们进行管理，定时进行维护，指点点部进行客户开发；五是对于突发事件进行处理，跟进；五是负责应收账款的及时回收率，控制点部费用支出；六是对于点部人员进行培训，合理拆分区域，客观公正地对员工进行考核和奖罚；七是对总部，区部各项制度进行上传下达，以及负责点部的安全管理工作。

对于当前市场的良好形式，我觉得这是我们公司的一次机遇，也是我们壮大市场的一个很好时机。对于那些国内快递公司丢弃的客户，我们应把他们争取过来。利用我们顺丰良好的口碑，加大市场的开发力度。加大国际件的开发力度，加大国际市场的开发和维护！世上无难事，只怕有心人。没有做不到的事，只有想不到的事，我坚信顺丰会成功，逐步走向国际，我也会成功！

注塑主管工作业绩描述 销售主管工作报告篇五

一、完成工作方面

1、完善制度，职责明确，按章办事。20_年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

制定采购预算与估计成本。制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。为节约资金，防止库存积压，坚持零库存管理方法，在采购量大，部分物资紧缺的情况下，千方百计，精心组织寻找货源，积极组织落实，始终把保障生产所需放在首要位置，一切工作围绕正常生产和科研开发这个中心来开展，圆满完成了工作任务。

2、与各供应商建立并保持良好关系，20_年采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据企业管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持沟通，充分发挥岗位职能，认真完成了各项工作任务，协助业务部的工作需要。按照技术质检部质量标准，及时与各供应商沟通协调，尽最大努力按照我司质量标准供应物料。

- 1、加强对供应商的管理协调。对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。合作过程中，采购人员必须公正严明，杜绝徇私舞弊。最终为酒店选择最佳供应商战略伙伴关系。
- 2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作。采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。
- 3、公开透明的按采购制度程序办事。在采购前、采购中、采购后的各个环节中都主动接受财务及其他部门监督。有问题第一时间反馈给上级领导。
- 4、提高部门工作员工的业务素质和责任感。20_年采供部特别注重，除组织部门人员进行培训外，还注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了材料、设备有效的追踪。
- 5、逐步加强对材料、设备价格信息的管理。每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时与办公文员配合把资料输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

二、工作不足方面

在工作中计划性不强，没有充分了解市场行情，特别是正极材料市场价格变化情况，没有彻底贯彻何总指示的备货任务，对正极材料市场了解也不够深刻，没有深刻解读国家关于锂离子电池政策的力度，一直带着一种怀疑态度开展工作，直接导致了走的步伐不大，备货不充分。目前公司的供应商新建立，短期内无法形成真正意义的战略伙伴关系。部门与部门之间的沟通未能达到理想效果；特别是与生产部、技术部的沟通不到位。

三、 明年工作计划

1、 建立完善的供应商体系。确保资材能够及时供应，随时关注市场变化，尽力利用多渠道来降低成本价格，控制质量。稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商。不断优化供应商体系。在工作中不断改进工作方法，不断积累经验。

2、 极力配合质检部解决物料质量问题，与质检部讨论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案。

3、 完善制度，职责明确，按章办事。

20_年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

4、 监督机制基本形成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制;防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

在20_年的工作中，我部门仍会虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即

确保工作的透明，同时保证了工程进度。

注塑主管工作业绩描述 销售主管工作报告篇六

20xx年3月12日正式进入顺丰速运，被分到了上海fd办承担仓管的工作。一年多来，在领导的指导和同事的帮助支持下，坚持不断学习，认真履职，较好地完成了各项工作任务。现总结如下：虚心学习，努力提高自身素质！

学习是做好一切工作的基础。为了不断提高自身的业务知识，切实做好仓库工作，一年多来，我始终把学习放在第一位，认真对待，常抓不懈。自从进入顺丰以来，一切从头开始，虽然以前有在快递公司实习的经验，但顺丰的模式更为先进，管理更为科学，速度更为快捷，服务更为便捷。于是我从老仓管身上学习他们的经验，学习他们去建包，去发车，去收件，逐步去处理问题件，逐步帮助主管处理力所能及的事，以分担他的工作强度！勤奋工作，尽职尽责搞好服务！

一年多来，自己围绕仓库的工作特点和工作规律，努力适应新的岗位要求，不敢有丝毫的懈怠，尽职尽责工作，积极主动帮助别人，认真做好每一件事情。

一是积极报送信息。坚持把撰写信息作为锻炼自己写作能力的有效途径，平时广泛搜集，认真写稿，按时上报。同时，还收集其他分部的信息，分析人家的长处，学习他们，及时将工作发展，成效及做法，以信息形式上报，既反映了情况，又锻炼了自己。

二是认真起草公文。把公司交给我的每一项任务，每一张表格均超额完成，有时还加班加点地写，一遍一遍地改，使材料写作水平和质量都有明显提高。

三是协作办理事务工作，在地平线和凯旋分点部，领导需要

做的事情很多，帮他们分担几项，在我学到更多的同时，也锻炼了自己！

严以律己，自觉维护机关形象！

仓库是分部窗口，代表整个分部以及整个顺丰的形象。一年多来，我始终坚持自己的原则，保持分部的清洁，诚实谦虚，礼貌待人，有较强的大局意识和责任意识，维护好地平线的形象。

假如我是一名点部主管：在处理好运作日常工作的同时，一是抓业务量，加大推广力度，让每个人都知道顺丰，让每一位顾客都知道顺丰的快件类型；二是搞好营运质量，让每一份快件都能按时发出及收回，减少操作类的失误率，提高快件的时效；三是搞好新服务产品在分部的推进，并对推进中的问题进行分析，提出有效的改进意见；四是开发大客户并对他们进行管理，定时进行维护，指点点部进行客户开发；五是对于突发事件进行处理，跟进；五是负责应收账款的及时回收率，控制点部费用支出；六是对于点部人员进行培训，合理拆分区域，客观公正地对员工进行考核和奖罚；七是对总部，区部各项制度进行上传下达，以及负责点部的安全管理工作。

对于当前市场的良好形式，我觉得这是我们公司的一次机遇，也是我们壮大市场的一个很好时机。对于那些国内快递公司丢弃的客户，我们应把他们争取过来。利用我们顺丰良好的口碑，加大市场的开发力度。加大国际件的开发力度，加大国际市场的开发和维护！世上无难事，只怕有心人。没有做不到的事，只有想不到的事，我坚信顺丰会成功，逐步走向国际，我也会成功！

注塑主管工作业绩描述 销售主管工作报告篇七

我们企业是全市的龙头服装企业，一直为做高端的服装为主

线，最便宜的系列服装平均价格也在1000元左右，很多在城市中打工的年轻人以及家庭不是很好的，根本没办法来我们企业旗下的专卖店消费，虽然说我们的质量与外观都是十分的好，都说一分钱一分货，我们企业正就是做到了这点，但是我们无法让所有人都买得起我们的衣服，毕竟我们的服装都是由专业的服装设计师设计出来的，价格不可能再低了。我身为服装量产的主管，就意识到这点，今年我向企业领导申请，我们企业也要开始做大众都能买得起的衣服，不然我们会丢失极大一部分客户，要是我们能把这一块做好，利润是可想而知的，毕竟我们的品牌在这，根本就不需要请代言，打广告，直接让我们省去一大部分费用。

我们只需要抱着学习的心态，借鉴一下其他服装公司的生产方式，以我们的实力根本就不需要多长时间，领导也是看到了这块的利益，同意了我的方案，通过我对同行的观察、体验、再加上自己多年经验的摸索，最终让我决定了衣服的材质，我们的新服装的外部将用梭织面料，内部用毛型织物，比如羊毛。服装的设计依然要出自我们专业设计师之手，不过我制作成本上，我们可以下降很多，这样才能让我们的出售价格下降一个档次。

服装在11月份推出后，得到顾客们的哄抢，第一批5万件衣服，十三种款式，在不到三天的时候，就销售一空。预计纯利润达到500w□我们的新服装价格是符合大众的消费标准的，况且我们这样的大品牌，价格都跟那些没有名气的服装公司持平了，大家肯定会更加偏向我们，我们打的就是价格战跟品牌的名气，有了这个开始，也就意味着我们成功进入低端服装市场，我们的消费人群又多了一大批。

今年我最大的功劳莫过于此了，我看着自己的方案为企业带来了这么大的利润本就是让我开心的一件事，更何况领导还因此给我加薪了。为了连续一个月不休假、加班到十点又算的了什么，我相信我来年可以为企业带来更多的利益。

注塑主管工作业绩描述 销售主管工作报告篇八

大家好!

20_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;首先要感谢敦敦教诲的领导,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_产品的合作者,因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作,更加热爱我的工作。

1、_市场全年任务完成情况。

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

_地区20_年底只有x家经销商,能够正常发货的只有x家,空白县市过多,能正常销售的太少。20_年年初我对空白区域进行重新调研,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x家,终端连锁超市x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，_区域今年销售量比20_年增加了_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_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。

(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)_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20_的销售工作：

(1)加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，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；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，20_年消灭_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。20_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。

(4)服从大局，团结协作。在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。20_年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20_年公司销量增长_%，为实现公司生活用纸销售总额为_亿元的目标而奋斗。

述职人□_x

20_年x月x日