

2023年渠道经理工作总结和(通用5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

渠道经理工作总结和篇一

今年以来，公司在董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作全面铺开，“xxxxxxx”品牌得到了社会的广泛认同，总体上说，成绩喜人。

一、以“xxxxxxx”项目建设为中心，打造公司品牌。公司秉承“专业化、规范化、制度化、集成化”的发展理念，创新房地产开发公司运营方式，重点以项目为中心，有效运作资金链，协调整理各专业公司施工节点，有效提高团队工作效率。在不断完善各项规章制度和 workflows 的过程中，打造一流开发建设团队，用人才培养、完善制度、规范管理支撑公司快速发展。

“xxxxxxx”项目是xxx重点工程。区委、区政府对其寄予殷切的期望。项目蕴含着巨大的社会效益和潜在的经济效益。

一年来多次接待区政府和市政府领导的参观检查，以及新闻媒体的采访报道。

（一）仅用180余天圆满完成“xxxxxxx”一期建设任务。

1、项目完成情况：

xxxxxx项目一期工程占地面积为62亩，计划投资约8000万元，建筑面积42061平方米。建筑物为多层住宅、村委会、商业底店。

20xx年5月27日开工，截止12月18日共完成9栋多层住宅31046 m²、336户；村委会一座三层1485m²；商业房屋（a段）9530 m²。宅带店面积11015m²。（一层底店33套、二层底店36户、车库5间）。

完成产值：多层住宅1600元×31046=元；村委会+商店：2200元×11015=元；计元，完成4栋小高层基础，计元，总计元，是计划完成量的，欠计划。

2、房屋预订情况：

公司抓住政府加快村民整体拆迁力度大的有力时机，积极进入市场推介本项目中的商业门店。公司确定在按规定办理各种手续过程中，同步开始房屋预订工作，这一战略思想的实施，为公司发展赢得的时间、赢得了效益，为全年任务的完成奠定了良好的基础。

20xx年公司共完成36户底店预订工作，其中宅带店29户；一托二7户；车库1间。回款元。完成既有底店53%的预订任务。

（二）如期实现年初确定的任务目标。

1、前期项目洽谈、签约设计阶段。（3月—5月）

春节前后最终确定项目实施，随即进入签约洽谈阶段，并于5月18日正式与xxx政府、马场村等签订三方协议。

“xxxxxx”一期工程至20xx年5月18日举行开工典礼。在时间紧、任务重，客观条件不具备开工的前提下，经总经理的精心策划部署，各部门密切配合，工程部具体落实，在没有水、电、

仅有一张开槽白图的情况下，我们边开槽、边等图、边等待地基换填土方、边寻找电源、边寻找水源的条件下，于5月27日全面拉开“xxxxxx一期”工程的帷幕。

2、立项审批、报建工作与施工同步进行。（5月—9月）根据项目可研报告，公司适时开始工程报建报批。一手抓工程建设，一手抓项目报批，跟进图纸设计。5月份开始先后办理了xxx发改局“项目立项”（号文件）；土地局“项目用地审查意见”（号文件）；规划局“建设规划选址意见”（号文件）。同时还进行了“xxxxxx项目环境评估报告”□“xxxxxx项目能耗评估报告”。

亿和置业公司申请的“房地产开发资质证书”也于10月份顺利通过xxx住建厅的审批。

3、严格公司内部治理，规范管理各类协议、合同。

为公司的有效运转和水平的提升，公司成立伊始就逐步建立了“岗位工作标准、合同签订会签制度、大额资金使用会签制度、物品管理采购、印章使用制度、公司行文制度、例会制度、考勤制度以及各类资料的存档管理制度，建立了一整套科学、规范、严密的制度，保证了公司高效、有序的运行机制。

五月份工程进入实施阶段后，公司通过前期调研考察确定与具有实力的设计、施工、监理、地勘、劳务等企业签订签施工类合同份、材料类合同份、其他辅助类合同份。

4、高标准严要求、严把工程质量关。

“xxxxxx”项目是xxx重点工程，也是“亿和置业”公司的品牌工程，因而抓好工程质量、赢得社会声誉尤为重要。工程部在配合工程监理公司工作的同时，基本形成公司工程质量监督体系，以监理为主，自我为辅，在例行的工程质量检验中，

得到了质检所的充分肯定。

5、规范财务管理、控制成本，预、决算工作同步跟进。

材料采购能够及时系统的掌握市场信息，结合公司实际货比三家，在确保质量的前提下，努力降底材料成本，提高了资金使用率。

计划、财务部严格执行财务制度，建立了规范的收入、支出等相关制度。并采取积极灵活的融资方式，通过让利、抵顶等办法扩大资金流，调动了厂商、社会的融资积极性，拓宽了融资渠道。保证了“xxxxxx”项目建设资金的安全。

6、公司团队和谐，生活、生产共同抓。

公司指派专人抓伙食改进工作，使员工日常伙食多样化，保证了员工的正常餐饮需求和伙食的高品质。

7、安全工作常抓不懈，坚持总经理日常巡查制度，保证了施工期间的安全生产。

在施工的关键节点，公司总经理亲自审核施工方案，反复研究施工方案，坚持每日现场巡查和不定时抽查，发现问题，事不过夜，及时处理。

对施工中发现的安全隐患问题，对责任人和施工部门的处理毫不留情，该清退的清退，该经济处罚的处罚。

1、施工材料计划提报不及时且不准确，进场后管理不到位。没有按计划用多少提多少，有浪费现象发生。

例如：钢筋提出计划20吨，结果不够用，导致二次进货时产生运输费；水泥进货后由于管理不好，造成数吨水泥的硬化报废等等。

2、施工用材料计划不到位，后又补充计划，造成材料进货价格谈判的被动，管线用料计划不准确造成管头的浪费。

例如：如窗门，不锈钢管等。

3、专业施工单位间施工不配合、缺乏协调，直接影响到工期和质量。现场所有在建的施工工种缺乏统一协调管理，现场施工组织计划、设计水平有待提高。

渠道经理工作总结和篇二

大家好！

今天在台上向各位作10年的工作总结和09年的工作计划，第一次向各位做述职报告，十分激动！

总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受，09年的钟声已经敲响。当我坐在电脑前回想这一年走过的道路，总能让自已陷于不可自拔的回忆和感叹中。08年是我人生旅程中转折的一年，我在这一年中迎接了新的工作和新的挑战，适应了新的工作环境，结识了新的工作伙伴。08年是在东方中原公司的第一个年头，也是人生历练的另一个开始。

踏入公司已经有七个月的时间了，过去的七个月对我的人生来说亦是一次新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心情来诠释刚刚过去的七个月。坦白的讲，过去的那些工作的日子里，充满了激情，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应该品味的人生滋味。回顾xxxx年工作的种种经历，让我百感交集。

刚刚进入公司，我的工作渠道经营，我的工作目标是发展

新客户，然后巩固老的客户群体。因此，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为中原的新的合作伙伴。我深知，我这个工作虽然是公司业务的一部分，但是关系到公司的“源头”，因此我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。经过一个阶段的拜访与沟通之后，发展了一部分有价值的合作者，但是，也不像自己想像的那样一帆风顺的就能出单，对于合作伙伴来讲，也需要一个考验自己工作的阶段，这样在反反复复的交谈拜访之中，自己的工作便出了成绩。在和渠道客户的合作当中，我深刻的理解到，合作者之间一定要体现“合作与共赢”，合作者选用公司的产品会充分考虑自己的利润空间以及售后服务。所以我常常利用中原公司的优势来和客户沟通，去给客户渗透共赢的思想。接下来的工作重点转向了终端客户——学校，对于学校来讲，在工作上 and 渠道客户的是不太一样的，在学校的拜访当中，主要渗透的是公司产品功能优势和完整的售后体系，把服务与产品的优势灌输给对方。

10年总体来说是积累客户，维护客户的关键年，对于09年来说是非常关键的一年，是考验10年奋斗成果的一年，09年具体规划如下：分为主导销售和辅助销售。

2、天津市xx商贸有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用高流明的工程机，对松下的投影机渐渐认可，10年用明基，巴可，科视较多，09年初定销售量为，工程机n台。

3、天津市xx系统工程有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用低流明教育机，用投影机肯定会用松下，高流明工程机偶尔会出。09年初定销售量为，教育机n台，工程机n台。

4、天津市xx奥特智能部：主要服务于建筑行业，高低流明的投影机都会用到，出的量会少，初定销售量：工程机+教育机n台。

5、天津xx高德公司，主要服务于银行客户，政府机关单位，需要加大力度跟进，09年初定销售量，教育机+工程机n台。

6、天津志捷科技有限公司：主要服务于企事业单位客户，09年初定销售量，教育机+工程机n台。

7、天津市xx商贸有限公司：主要服务于学校客户和企事业客户，在学校的底子很深，教育用电脑出的很多，09年初定销售量为，教育机n台。

8、天津市xx智能科技有限公司：主要服务于学校客户，是工程商，机关单位也服务，09年初定的销售量为，教育机n台，工程机n台。

9、天津市xx网络科技：主要服务职业教育客户，对于网络投影需求量会大一些，09年初定销售量为，教育机n台。

10、天津xxxx安防工程公司：主要服务音乐学院及几个军事院校，再者就是ktv客户，他们在客户当中用东芝的投影机较多，但在学校客户上面用松下的机型偏高，主要出量在教育机和无线扩音上，09年初定销售量为，教育机n台。

11、天津市xx投影公司：主要服务于企事业和学校，他们用三洋的投影机比较多，但据了解负责人是我们老乡，很谈的来，如果在服务及价格上能做到位的话，松下的片子很容易进入，09年初定的销售量为n台。

12、其他渠道商暂定销售量为n台。

1、天津xx大学xx学院：10年共采购投影机16台，主要是爱普生投影，主要是爱德和电艺佳做的。他们喜欢找这个行业做的比较专业的代理商合作，价格也是很重要的因素。经过接触，09年的项目都会有参与权，但能否中标主要看怎么样去

做，暂定的需求量为n台左右。

2、天津xxxx职业学院：去年没有采购，今年肯定会采购投影机，并且是走协议供货，具体选型的话应该是松下的可能性大，因为其他教室的投影机都装的是松下的x88□并且让我看了装的情况，在关系上做好的话，采松下的面大，暂定的需求量为n台左右。

3、天津市xx管理职业技术学院：在西青校区的话，年初会采购x台投影机，在西青校区09年还会建楼，他们主要是天津燃气集团投资的，北辰校区没有去过，暂定的需求量为n台。

4、天津xx成人中专：开春或五六月份会采购四至七台投影机，其主任是西青区的评委老师和西青政采关系较好，对于西青普教的采购应该会有帮助，西青的采购是比较正规的，谁的机会都有，可以做一下文章，其暂定的需求量为n台。

5、天津xx未来教学部：其在09年会采购十台左右的投影机，应该主要关心的是价格，可以用x500做一下试试，暂定的需求量是n台左右。

6、天津市xx职业技术学院，有四五个校区，在北辰的主校区现在正在建楼，大概在09年11月份会建好，他们哪里爱普生做的关系很深，应该是瑞邦数码在做，设备处处长还没有搞定，还需要加大力度去搞。

7、天津市xx学院，天津xx集团投资建设的，09年春节来后搞清投影机的使用情况，初步掌握是教导处的张伟来负责投影机的采购，看一下是不是好搞，如果难搞的话和武清的一个代理商楚天网络公司一起去做，楚天和xx关系很好。

8、主要和xxx积极配合，吸取成功经验，把中高职这一块做起来。

总体来讲，10年天津公司在各位同事的共同努力下取得了明显的成绩，我在各位同事的帮助下学到了很多，愿09年和各位同事共同进步，百尺竿头更进一步。在此感谢在座各位。

渠道经理工作总结和篇三

2、环保、水文、测绘类仪器设备销售2-3年以上工作经验

3、环境(环保)、水利等相关专业优先；

4、自动化、计算机、电子、营销也可；

5、较好的形象、谈吐、文字功底；

1、有涉水部门客户及渠道资源优先；

2、对经销商开发、管理、服务有心得；

3、了解当地竞争信息、制定当地的市场推广计划及方案；

4、拓展渠道商、行业客户(涉水部门、高校院所),完成销售业绩

渠道经理工作总结和篇四

回顾20xx工作的种种经历，让我百感交集。在过去的一年中，我的成长和成绩是建立在与广大同仁的团结、努力、奋斗的基础上的，因此20xx年是与大家一起团结、努力、奋斗的一年！

自李总发表《共建诚信，共铸和谐》的讲话以后，烟台分公司全体同仁发扬李总讲话精神，积极贯彻落实讲话内容，公司全体上下一心，齐力共进，决心在“大干四个月，争创销

售佳绩”的最后冲刺中取得优异成绩。与此同时，涌现出不少的能手标兵，他们兢兢业业奋战在公司经营的最前沿，走在诚信经营的最前列，堪称“共建诚信，共创和谐”的典范。在这大好气氛的感染下，我深感自己肩上的重担和压力，我知道我要更高地要求自己。

自20xx年8月加入联通公司，已有整整4个年头了。在这四年中，我深爱这个集体，深爱这个岗位，与广大同仁共事的每一天都是我学习的时刻，在此感谢在座各位。在这四年中，从未满足，我不断努力，我知道我不是秀的，但是我强烈愿望我是秀的，在公司领导的指点下，我发现了自己的不足，不断向前辈请教，这才有我今天微薄的成绩。我的工作是渠道经营，我的工作目标是巩固既有客户，发展新客户。因此，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为联通的新客户。我深知，我这个工作虽然是公司业务的一部分，但是关系到公司的“源头”，因此我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。渠道外勤工作，的确不是一件轻松的工作，虽然不敢说艰苦，但是在拜访的阶段还是会遇到预想不到的挫败感。对于自己本职的工作，即使再累再苦，当然都应该义无反顾前进，不能有半点抱怨。

1 / 2

商及时沟通公司政策，公司许多新政策，新规定，我都尽量第一时间传达到每一个代理商，如果哪个代理商对政策不明确，我可以上门进行讲解。我这个工作，沟通非常重要，尤其和代理商的沟通更要耐心和细心。

当然，和代理商沟通，光有耐心和细心是不够的，我们还得坚守自己的原则。有一次，我发现一家代理商在经营联通业务的同时还兼营其他通信运营商的产品。这种情况，公司规定是坚决不允许的。我知道这个问题不能马虎，在与代理商交涉时，他的态度非常不配合，咄咄逼人，百般刁难，还说：“我也不是光明正大的卖，你就假装没看见不就行了么？不

都是为了多赚点钱么，都是好兄弟咱以后来日方长，多多关照嘛！” 。我知道讲道理他肯定是听不进去的，对于他们来说，目标就是为了盈利，只要让他们感觉到利益所在，工作才能更好的做下去。因此向代理商讲解公司规定的同时，保证把他的合作厅纳入自己的重点维护用户中，在不违反公司规定的前提下尽可能多的为其提供便利条件。经过一下午的说服工作，最后这位代理商终于保证今后不再经营联通以外的业务了。在以后的走访中，我为其服务解决了一些问题，逐渐的建立起了良好的关系。

在20xx年中，在各位的同仁支持下，我发展了6家卖场，3家合作厅和家专营店，其中移动密集的重点区域有青年路世界风手机卖场、中星合作厅、海港路合作厅、西大街光发专营店。我希望在20xx年通过我的努力，取得更大的成绩。

如果说我的种种努力得到了肯定，那肯定离不开公司的这个大家庭氛围，更离不开领导耐心的指导，以及广大同仁朋友的无私支持和帮助，如果没有这些，我将一事无成，我取得的成绩也是空中楼阁。因此，我觉得我拚搏努力的20xx年，也是公司不断腾飞的一年，我们深信，通过大家互助协作，新的一年，我们会取得更辉煌的成绩。愿烟台联通公司更加兴旺！谢谢！

2 / 2

渠道经理工作总结和篇五

时间匆匆，飞快流逝，我已经在“欧迪娱乐世界”愉快的度过了一个春秋。工作着并快乐着——是我的一贯准则，我希望在这里我能将我的快乐带给顾客感染同事。

在这里我学到并且提倡如何搞好优质服务，必须掌握七大要素：

1、微笑

在ktv日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词。

2、精通

要求员工对自己所从事工作的每个方面都要精通，并尽可能地做到完美。员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧。“千里之行，始于足下”，要想使自己精通业务，必须上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才能游刃有余，这对提高ktv的服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用。

3、准备

要随时准备好为客人服务。也就是说，仅有服务意识是不够的，必须要有事先的准备。准备包括思想准备和行为准备，作为该准备的必须提前做好。如在客人到达之前，把所有准备工作作好，处于一种随时可以为他们服务的状态，而不会手忙脚乱。

4、重视

就是要把每一位客人都视为“上帝”看待而不怠慢客人。员工有时容易忽视这一环节，甚至产生消极服务现象。这是因为员工看他们穿戴随便，消费较低，感觉没有什么派头等表面现象而产生的。而现实生活中，往往越有钱的人，对穿戴方面都特别随便，这是因为他们自信；而衣服根本不能代表财富的多少。我们在这一环节上，千万不能以貌取人，而忽略细微服务，要重视和善待每一个客人，让他们心甘情愿地消费。我们应当记住“客人是我们的衣食父母”。

5、细腻

主要表现于服务中的善于观察，揣摸客人心理，预测客人需要，并及时提供服务，甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是我们所讲的超前意识。

6、创造

为客人创造温馨的气氛，关键在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造“家”的感觉，让客人觉得住在ktv就像回到家里一样。

7、真诚

热情好客是中华民族的美德。当客人离开时，员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象。现在的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特别ktv业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，我们必须运用各种优质服务，形成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度，使ktv立于不败之地！

每个职业都需要讲求团队精神，在快乐迪也一样。生意比较忙时，同事间都能互相谅解并齐心分担遇到的麻烦。平时也有遇到比较刁钻的顾客，一人有难，其他同事也会及时上去调节纷争，使情形不再恶劣。每个人员分工明确、工作积极，真正在行动上做到了一个好汉三个帮的效果。

平时，我也会和顾客谈天，了解他们所喜欢的歌曲并推荐新曲让顾客满意而归。这样就多了几个回头客，让顾客推荐朋友提高了消费率。之后我也会做一些小结，这样日积月累，使我的服务更能为顾客所接受和喜欢。

作为一名服务人员，也会碰到一些挫折和无奈。有些人会觉得小小的一名后勤人员是微不足道的，有些人认为我这个职

业是低下而不为人尊重的，可是我要说的是：条条道路通罗马，我为服务别人而快乐，我为能在这里工作而幸福！我为这个集体工作而自豪。我认为我的职业就像一个表，表面转动的时针能给大家带来时间和欢乐，而里面转动的微小的零部件则是大家难以看到的，但却是必不可少的。

当然学无止境，学到还得运用到以后的工作中，希望领导能多加督促，同事能互相学习，在以后的工作中提高服务效率，努力做到一名优秀的服务工作人员。让顾客在“欧迪娱乐世界”感受到不一般的快乐！