

# 最新农经站年度考核个人 年度考核个人 述职报告(模板7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 农经站年度考核个人篇一

本人xxx□现任xx村村主任，自担任村主任以来，在晋庙铺镇党委、政府的领导下，积极带领全村群众奔小康，为壮大集体经济，改变村容村貌，提高生活质量，促进全村经济快速发展兢兢业业，不辞辛劳。根据镇纪委的要求和具体安排，要求内容包括本人一年来执政廉洁自律情况，履行工作职能、对分管范围内廉政建设抓落实情况等等进行述职述廉。

本人作为村委会主任，主要是负责行政村里的日常事务。在一年里，能够积极配合村党支部开展村里工作，服从服务于班子集体工作的目标，团结带领村委会成员在党支部的领导下管理村务，勤奋工作，新农村建设和各项公益事业都有了较大飞跃。真正做到该做的事情积极去做好，不该做的事情不去管闲事，该忙的忙，不该忙的不忙。平时从来没有收受、索取服务对象的钱物和接受村务处理过程中的礼物。在开展各项行政工作期间，我们本着公平、公开、透明的原则，耐心做好村民群众思想政治工作。不折不扣完成农村医保工作；争取上边给资金，完成了村内秸秆气化工程以及草前分路修建工作，新建一座教学大楼、操场硬化，学校配套设施基本到位。工作效果得到了全体村民的一致肯定。

能认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，切实把为民服务，致富一方作为自己的行动指南。按照有关要求，能

经常性学习党风廉政建设有关规定，不断增强自律意识，以此端正工作作风、生活作风。正确对待权力，认真履行好村委会主任职责。做到制度之内“不缺位”，制度之外“不越位”，切实履行好自己肩负的工作职责。严格执行“两公开一监督”制度。我们始终以保障村民的利益为目标，按照财务公开、政务公开的制度，按时向村民公布财务、政务动作情况，接受党员群众的监督。村里有重大事项也不是由我和书记说了算，都经过村民代表大会上决策通过。如一年来，村内基础设施建设、公益事业建设等方面有了较大投入，但这些项目的实施，都经过集体讨论、科学决策，充分发挥民主权利，有效避免了违纪违规行为发生。作为个人来讲，也能严格执行廉洁自律规定。一年来，没有违反廉政规定和制度的行为。在处理村务过程中，本人从来没有利用职务为己谋私利，从不巧立名目吃请、挥霍浪费村里的经济，不挪用公款私存、坐支以及搞个人经商行为。在村内事务活动中由本人经手的事务，一律经党支部集体研究同意，本人不自作主张。对分管范围内的廉政建设能抓好落实，我与村内的一些同志经常进行思想交流，互相鞭策，互相促进。始终坚持以德服人，勤政为民的原则，率先廉洁自律，能正确处理国家、集体、个人三者的利益关系，吃苦在前，享受在后，不以权谋私。

在财务工作管理方面，我们村实行了财务审批、民主理财、内部审计、现金管理等制度，明确了会计人员的职责，坚持财务公开化，每年向村民公开财务两次（上半年一次，下半年一次）。另外我村在开支审批方面实行了“定项限额”，凡办公费用先与书记商量后，再予以审批，万元以上由村民代表大会通过批准的制度。做到严格把关，控制了非生产性的开支，杜绝了铺张浪费、胡支乱花等违纪违规事件的现象发生。

一要认真学习贯彻十九大报告并深刻领会其精神，要以“三个代表”重要思想指导自己的实际工作。要认识到加强党风廉政建设是推动经济社会发展的有力保证。平时，要经常性地学

习上级纪检部门廉洁自律有关规定，自觉接受上级纪检委的督促检查，做到警钟长鸣，不断增强自律意识和拒腐防变能力。

二要以镇纪委所规定的九项内容和要求为行为准则，认真贯彻执行。在有关项目的招投标上做到公开透明，严格政策，坚决杜绝吃、拿、卡、要等违纪行为。

## 农经站年度考核个人篇二

尊敬的领导：

您好！

经历夏花的繁华秋实的丰美冬雪的宁静春草的生机麦粒的饱满，我与唐坊镇中学20xx届毕业生走过了一个充满挑战的学年。

在这一年的工作中，我坚持以德为先，热爱教育事业，恪守教师职业道德，全身心的投入本职工作中，关爱每一名学生。在课上课下，都注意德高为师，以身为学生的表率。

在这一年的工作中，我一贯勤勤恳恳。在整个学年我都注意认真备课，深研教材，灵活选择教法，以求达到最佳的效果，认真对待每一个早晚自习，珍视每一个45分钟。为了让学生在体育加试中取得好成绩，今年第二学期刚开学，我们就加开了第九节课，我们九年级教师轮流在第九节课上指导学生的体育训练。在这一时期，我有4节早自习，4节晚自习，每天早来晚走，披星戴月，对此我毫无怨言，因为我多晚走两天，同事便可少晚走两天。

在这一年的工作中，我力求精益求精。中考前的复习大课，每天4节语文课，有时还需要连排，课时不可谓不多，工作不可谓不累。在这种情况下，我仍然注意每节课的质量。课下

埋头备课，课上精心教授，课后耐心辅导。我的工作轨迹一般为教室到办公室再到教室再到办公室的往返。考练阶段两天一个轮次，每次考试后我们都精心阅卷（为了不耽误时间，有时还把试卷拿回家中判阅），审卷，分析，在其中发现问题，抓住重点，找拓展，细巩固。

在这一年的工作中，我注重方法与策略。我在学期初便制订了切实可行的计划，有条不紊的施行，因材施教，全面施教，重点指导，广泛拓展，学生成绩逐步提升，第一学期末优秀率达25%，完成了计划所订的目标。本学年的总复习，时间紧任务重，我注意分析了中考取向，以达最佳效果。

本年度中考增加了语句排序标点符号运用查字典古诗词阅读赏析等内容，对此我与春芬提早下手，找资料精备课有序练习针对考查。在第一次区模拟考试中战胜了长期压制我校语文的xx中学，越居全区的前列。中考中，也取得了喜人的成绩，我所教的班级优秀率达25%。

热情汗水奋斗艰辛在这一个学年中交织融合，我自信无愧于教师这一称谓，无愧于九年级语文教师的责任，在这一个学年我也收获了信任尊敬与快乐。一年工作已告一段落，我也深知教育之路久长。对继往学生，我愿给他们最美好的祝愿，希望我的教育益于他们的成长；对于未来我期待我用爱心学识与人格指引学生美好的明天。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

# 农经站年度考核个人篇三

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；首先要感激敦敦教诲的领导，感激团结上进的同事帮忙鼓励，感激在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感激那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为他们的帮忙、认可、信任、鼓励才能使我更加热衷于我的工作，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、进取开拓市场，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资料，现将一年来的个人工作述职如下：

## 1□xx市场全年任务完成情景

20xx年，我负责某某地区的销售工作，该地区全年销售xx万元，完成全年指标xxx%□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，经过我们的努力，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，最终让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

## 3、开发空白市场

xx地区三个地区20xx年底仅有6家经销商，能够正常发货的仅

有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。2020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，寻找适宜目标客户，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

进取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景，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情景及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一齐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、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情景进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，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，应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景。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，有的区域能供给信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务本事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。

结合20xx年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸20xx年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20xx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，负责客户情景收集、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、职责到人，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，进取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；对自我在工作上的失误也能努力纠正、主动承担职责。

20xx年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20xx年公司生活用纸销量增长xx%[]为实现公司生活用纸销售总额为xx亿元的目标而奋斗。

### 农经站年度考核个人篇四

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；首先要感激教诲的领导，感激团结上进的同事帮忙鼓励，感激在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感激那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为是他们帮忙、认可、信任、鼓励才能使我更加热衷于我的工作，更加热爱我的工作。

20xx年，我负责……地区的销售工作，该地区全年销售xx万元，完成全年指标1xx%[]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。

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，经过我们的努力，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，最终让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

xx地区三个地区20xx年底仅有6家经销商，能够正常发货的仅



有4家，空白县市过多，能正常销售的太少□20xx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，寻找适宜目标客户，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。

进取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。

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景，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情景及结合全年销售任务做好下月销售计划。每月至少一次与本区域重点客户一齐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。

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，进取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；对自我在工作上的失误也能努力纠正、主动承担职责。

20xx年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20xx年公司生活用纸销量增长xx%□为实现公司生活用纸销售总额为xx亿元的目标而奋斗。

## 农经站年度考核个人篇五

在我未来的教学生涯中，我会一直坚持下去。我相信我总能提高。这些都是我能做好的事情。对我来说，这并不难，所以我会一直坚持下去。我相信我能做得更好。当老师是光荣的。作为一名教师，我一直为自己感到自豪，因此我将在未来继续走这条路。我相信我能做得更好！

感谢我们的领导和团队给了我很多学习、进步的机会和平台；感谢乃彬、潘洁芬、漆媪和江钊文老师热心到教学点走教，感谢我人生的贵人宋少英老师点拨；感谢李曼斯老师一个人在元旦文艺演出排练教学点三个节目辛苦付出；感谢教学点无私奉献的老师们和陈河生保安一天24小时坚守在校任劳任怨的付出；更要感谢数学组团队支持和帮助。有了你们，教学点才能顺顺利利走完20xx年；有了你们，我20xx年一级教师职称才会顺利通过；有了你们，我20xx年南师附小联片活动研究课才获的教研室好评；一句话，再次感谢大家。

为了孩子们能有水喝，小心翼翼地爬到楼顶，烈日下维修蓄水池裤子烂时；为了保护围墙，大雨中奋力地疏通排水鞋子被水冲走时；台风来了，独自坚守学校杨桃果纷纷落下时；有强行进入学校搞祭拜活动咿咿呀呀本地话的老奶奶，听不懂也要耐心的说服时；晚饭过后，在小区散步，还和彭老师用qq讨论联片教研活动研究课撞到垃圾桶时。其实，每一天无不在践行爱岗敬业，热爱学生。

### 1、规范常规管理。

虽是教学点，但依然能够开足课时。做好课堂、考勤、培训、值日等常规管理。及时做好了复杂的教学点固定资产和繁杂的广西教育装备系统的盘点工作，感谢功能室管理员葛玉灵、李曼斯、李慧玲反反复复耐心的盘点。在作业常规检查中，得到了检查领导的好评，强调要能申请来教学点工作多好啊。西乡塘区教育局陆志海局长到教学点调研时，表示很满意，

还要多关心我们教学点。

## 2、丰富校园生活。

同时结合教师的特长，开设多个社团活动，有舞蹈社团、绘画社团、绘本故事社团，电影社团，足球社团，学生乐不思蜀。还有，引进社会资源，丰富校园生活。

## 3、提升硬件设施。

工作需要我还自学了简单的维修打印机、电脑、广播系统、班级班班通，教学点的各种电器在老师们的悉心爱护下都正常使用。20xx年赤里教学点购买了价值5万的图书和相关仪器，秋季学期投入使用，老师和学生们都很高兴。李曼斯老师负责日常管理，辛苦了。

## 1、不断学习，提高专业水平。

坚持参加校内外教研活动，虚心学习，多听资深教师的经验介绍，优秀教师彭碧云的《独行快，众行远》，周家旭老师的《我的血泪史》分享等等，真是听君一席话，胜读十年书。坚持自学，很多炫酷ppt制作知识，网络资源下载技术等平时自学成才。

## 2、过好网络时代。

当今，教师很多工作都离不开电脑和手机，掌握让电脑网络和手机通信服务教育教学工作成为当代教师的急需技能。为此，我加强了这方面的自学，跟网络大师拜师学艺。当有老师说教学资源少时，我不再发愁了；当有老师讲这个资源很难下载，我说我来试试看；当老师们反应新闻稿很难得到发表时，我主动和某些网络平台联系，解决了发表难的问题。

总之20xx年走了，有一句网络语讲20xx年成绩突出，腰间

盘也突出。每当，在朋友圈，看到朋友和学生合影时总是那么的快乐，脸上洋溢着幸福□20xx年来了，怎么走？我认为：继续走，教研之路，不断学习，做一名快乐的，幸福的教师。

## 农经站年度考核个人篇六

20--年是我街道产城全面升级的重要一年。一年来，在区委、区政府的正确领导下，我街道传承发展，开拓创新，以实现“强中心”为目标，把城市升级与产业升级相结合，着力推进产业转型、城市升级和城市管理，经济社会发展迈上了新台阶。

### 一、加快产业升级，综合实力持续增强

产业转型提升加快。积极推动陶瓷和不锈钢两大传统产业加快向展示贸易、研发、总部经济转型。“澜石不锈钢”集体商标成功注册，成为一区第2件集体商标。大力发展现代服务业。季华路、佛山大道和岭南大道三大产业带的建设取得显著成效，王府商城、佛山(国际)家居博览城、新协力汽车总部等现代服务业项目成功建设。

### 二、加快城市升级，产城协调发展

交通路网加快完善。10多条道路的征地拆迁和建设工作效率显著，桂澜路南延线、绿景东路、佛山公园西侧15米道路、东平路连接线等多条道路顺利建成通车；汾江路南延线已完成全部动迁任务，交付施工单位施工建设；魁奇路东延线(禅城段)已完成道路用地范围房屋测绘调查和土地性质调查，进入动迁。

“三旧”改造加快推进。20--年共申报“三旧”改造项目23个，改造面积约1460亩；已获批复的15个，面积931.57亩。95%以上的“三旧”改造项目是产业提升项目，初步呈现城市和产业同步提升的良好势头。

### 三、加强城市管理，城市面貌焕然一新

城市管理成效显著。以创文为契机，加强城市管理。大力推进各类专项环境整治和改造提升工程，建立城市管理长效机制，优化了城市环境，提升了城市品位。石湾作为一市的主要受检区域接受了创文国检组的实地考察测评，国检成绩优异，市民满意度不断提升。

“三打”工作扎实推进。坚持“真打、快打、严打”，督办查处了“3.22”肉制加工黑作坊等一批大案要案，市场环境明显好转。2011年，石湾荣获一市“三打”行动先进集体称号。

### 四、加强和创新社会管理，社会各项事业全面发展

农村工作日益规范。不断加强农村管理，成立农村集体资产管理交易中心和农村财务监管中心，建立健全农村资产管理制度和监督机制，确保了农村资产交易公平、公正、公开。

社会和谐稳定。全面推进平安村居建设，大力推广社区警务“e超市”，打掉犯罪团伙51个共244人，社会治安形势良好。积极处理群众反映的问题，受理信访事项281宗，接访群众2500多人。

卫生医疗务实创新。统筹、协调澜石医院推进医疗卫生制度改革，澜石医院实行对全部基本药物零差率销售，基本药物配备率达到了90%以上，减轻了群众的医疗费用负担。切实落实登革热防控工作，大力开展以灭蚊为主的爱国卫生运动，灭蚊喷洒面积16.45平方公里，疫情得到有效控制。

社区建设再获好成绩。35个村居全部获广东省村(居)务公开民主管理示范创建达标村(社区)称号;玫瑰等17个社区获得全国综合减灾示范社区称号。红卫社区、丽豪社区荣获“一市文明社区”称号，番村、深村荣获“一市‘十好’和谐文明

村”称号。

教育水平不断提高。环湖小学正式开工建设，将于2011年9月正式对外招生，将建成我街道辖区内条件优越、规模最大的公办小学。

民生保障水平逐步提高。隔田坊保障性住房项目成为市、区保障性住房的示范项目。

## 五、加强党的建设，执政能力显著加强

党群工作扎实有效。基层党组织建设不断增强，成立“两代表一委员”民意联络室，畅通民主监督渠道。

基层党组织蓬勃发展。启动“书记项目”，推进社区党组织区域化联建，成立了由18个属地单位党组织构成的红卫社区联合党委。开展“两新”组织覆盖“百日攻坚行动”，新组建“两新”组织党组织70个。

廉政建设深入推进。建立70多人的纪检联络员队伍，努力构建“大纪检”惩防体系。深入开展纪律教育月活动，与一区人民检察院共建预防职务犯罪工作。

机关效能巩固提升。成立两个社区分中心，建立起街道、村(居)的两级行政服务网络，打造“15分钟优质行政服务圈”，政府的工作效率和服务水平进一步提高。

此外，水利、武装、工会、青年、妇女、关心下一代等各项工作都取得了新成绩。

在肯定成绩的同时，我们也要清醒看到工作中还存在一些困难和问题：

一是城市升级、城市管理等工作任务重，正处在攻坚阶段，

面临的困难不少；

三是干部队伍的创新能力和执行力还有待提高，须进一步完善机制，调动干部积极性和激发队伍活力。

## 农经站年度考核个人篇七

尊敬的`各位领导、各位同事：

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；首先要感激敦敦教诲的领导，感激团结上进的同事帮忙鼓励，感激在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感激那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为他们的帮忙、认可、信任、鼓励才能使我更加热衷于我的工作，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，进取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、进取开拓市场，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资料，现将一年来的个人工作述职如下：

### 1□xx市场全年任务完成情景

20xx年，我负责……地区的销售工作，该地区全年销售xx万元，完成全年指标1xx%□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，经过我们的努力，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，最终让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

### 3、开发空白市场

xx地区三个地区20xx年底仅有6家经销商，能够正常发货的仅有4家，空白县市过多，能正常销售的太少□20xx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，寻找适宜目标客户，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

进取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景，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情景及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一齐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、进取参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情景进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指



导。

一年下来，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，应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景。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，有的区域能供给信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务本事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。

结合20xx年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸2020年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20xx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，负责客户情景收集、

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、职责到人，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，进取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；对自我在工作上的失误也能努力纠正、主动承担职责。

20xx年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20xx年公司生活用纸销量增长xx%□为实现公司生活用纸销售总额为xx亿元的目标而奋斗。

此致

敬礼！

述职人□xx

2020年xx月xx日