

最新销售部长述职报告(通用5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

销售部长述职报告篇一

各位领导、同志们：

大家好！

转眼即逝□xx年还有不到三个小时的时间，就挥手离去了，迎来了xx年的钟声，对我今年的工作做个总结。

回首，看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

一、我认为今年业绩没有完成的原因是以下三点：

1. 市场力度不够强，以至于现在xx大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有达到预期效果！
2. 个人做事风格不够勤奋. 不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想！
3. 在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

二、工作计划：

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外

工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破！为了明年的工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

三个大部分：

1. 对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。
2. 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。
3. 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

九小类：

1. 每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。
2. 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
3. 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
4. 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。
5. 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，

与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6. 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7. 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8. 自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的!我是独一无二的!”。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9. 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

销售部长述职报告篇二

时间过的很快，__年的销售工作即将结尾。从整体销量来看，我所负责的二批老胡从十二至九月销售额为238万，与去年同期相比增长65%。李家庄二批销售额为293万，与去年同期相比增长76%。从此数据看，今年二批销售做得好不错。其主要增长点在中瓶营养快线还有小乳娃娃、八宝粥、大ad以及新产品爽歪歪、咖啡可乐。在几次订货会中也取得很好的成绩。特别是公司在七月份开展了大规模的订货会中，李家庄二批完成一百多万销售额，取得了前所未有的业绩。这也是公司正确的指导方针。在每次活动中，二批商的积极性都很高，活动一开始二批主动开车到三批零售开展铺货，有的三批产品须调换，或资金仓库有问题的，二批商都愿意为其承担。在他们心中，只要把销量做上，产品打开，一切事情都会从公司整体利益出发。因为公司整体销售好，所以带动了二批能有这么好的业绩。从这一点看出，其市场还存在很多不足的地方。第一、二批商本身的资金跟不上，在很多情况下都有总经销承担。第二、每次促销活动后的售后工作没有到位，

如产品不齐全，二批商的奖励和配送也不能及时到位。影响了二批上下次活动的积极性。第三、区域内的小终端没有完全辐射进去。进货的只有大零售商及销量好的店。第四、由于价格原因导致二批商对我们产品失去信心，在销售过程中的不主力推荐我公司产品。第五、在某些大零售商中有月份老的产品，我们没有及时处理，导致在零售商产生过期现象。第六、在区域内特殊点没有花力气做进去，如一些小排档，水煮店等等。他们在某时段的销量也是不小的。

结合以上__年不足之处，在下半年工作中一定把他们全部纠正过来，让业绩大到另一个高峰。渠道是每个公司都想做好的一条重要通道，得渠道者得天下。渠道是有二批、三批、零售超市构成的，所以，我们要做好渠道，首先把他们每层关系搞好，让他们有一个良好的发展趋势。二批作为我们公司中要一个销售环节，在销售过程中起到一个承上启下的作用。那么，我们如何来考核二批呢？第一、我们给他定一个匡，给他下年任务，再分解到每季每月每天，再细分到每个产品上；第二、终端的辐射能力。因为最终的产品消化还是在终端，所以二批控制了中断越多，销量上升的越多越快。第三、二批的运输能力。这一点特别是在旺季的时候，一定要保证零售终端叫货24小时内到货，否则不但丧失最良好的销售，也有可能导致店老板在下次叫竞品的货。第四、二批的仓储能力及资金。这一点对二批更是一个重要环节。现在二批进货都是有车皮发货的，如没有足够大的仓库，就很容易发生断货现象，从而出现产品脱销，阻碍市场销量。资金就如汽车有一样，一辆再好的车，没有油也如废铁一块。所以资金与仓库两者相辅相承，有一样达不到要求，所有工作都很难开展。如以上几点二批考核通过的话，我们应该下一步是，好好利用二批这些资源为我们做市场。这个时候我们必须控制他，不要让这些资源为竞品公司效力，二批作为商人，商人的原则是追求最大利益空间化。我们可以通过一些奖励方法来激励他们，比如我们现在在做的有：每个区域二批设一销售人员来协助二批做市场、每月打保证金形成销售额的给与百分之一的利息、年终还有反点；其次我公司产品销售量、每

件货的利润都是相当可观的。这也是别的厂家难以做到的。在以后的销售中，我们还要设定二批商特殊奖，比如，一季度销售好的保证金打得齐的，我们还给与另外的奖励。

终端都是每个厂家都想抢占的，因为拥有了终端就拥有了销量。首先我们要了解本区域的情况，在区域内共有多少家零售店，批发有多少，大超市有多少，中型超市有多少，我们在做的店有多少，没有做进去的有多少。了解这些这对我们销售是很有帮助的。如我们搞一次促销活动就知道能不能执行下去，销售量多少。其次、我们要分析出每条街道的销售情况，如这条街哪几家店销售饮料好，哪几家店销售奶制品好。了解这些，这有利于我们在跑单过程中可以顺利地 and 老板的交谈，可以知道老板要什么货。我们每进一家店都要把他当形象店来做，把我公司产品尽量集中摆放到显眼位置。让消费者一进入店内，感觉到一种娃哈哈家庭气氛，使消费者产生很强的购买欲望。在交谈过程中如有客户不接受我公司产品，我们可以赠送一些小礼品或有产品促销时来与老板沟通，多说一些与公司合作力度大的一些话题，比如进我公司产品没有后顾之忧，卖不动包退包换。

由于价格原因，很多零售小店都不愿意在二批商拿货，因为小店老板在外面拿同样一件货比在二批商那里要便宜。这样也大大影响了二批商的积极性。所以产品价格我们一定要控制好，否则会由于各级销售商赚不到钱而选择卖别的产品。如要把价格整顿好，首先我们要把终端价格定好。拿快线举例说，终端提货价格 48元每件，零售价4元每瓶，小店每卖一件快线能赚到12元。这样小店老板能赚到钱，他们会拚命的帮我们推销，因为他们开店就是为了赚钱。目前市场上有那么多杂牌饮料，其主要原因就是老板利润差价大。其次是二批商的价格定在47元每件，每件能赚到一元，在饮料行业里利润也算不少的。二批45元每件，这样二批发小店能赚三元，发批发能赚两元，二批商能赚到钱，就会支持我们工作。价格定好了，来维护是一个难度，首先经销商一定要做到发货原则。到二批零售的价格一定要执行。二批商在经销商那

里开票价为48元每件，我们只告诉他三批零售的供货价，到月底分红一元，其他两元作为他自己的另外费用，来带动二线产品。比如某二批近五千件中快线，费用就有一万元，下个月必须进水两千件，然后这一万元模糊到两种产品中去，这样二批摸不清产品的底价是多少，他们也不会去乱卖。最后两种产品的量上去了，价格也稳住了。

__年即将过去了，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年，内心感触太多，虽然在这一年中自己相当的失败，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。相当感谢公司给我这个成长的平台，让我在工作中不断的学习、不断的进步，让我学会如何做人、处事。回首这一年，我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，谢谢主任给予了我很多的支持与关爱，在这我向主任及各位同事表示衷心的感谢。对于过往的一年。更多的是总结和反省。自己失利的地方太多了。下面是我对于一年工作的市场分析和工作总结及个人总结。

市场分析

我负责的是湖北市场，在湖北将近两年。在这边主要负责的是__地区、随州地区及天门市。实际上的客户只有两个，应城市和汉川市。应城相对做的比较好。主要是以批发为主，汉川批发兼零售。

市场概述：湖北省主要以当地品牌金牛当对竞争优势比较大，他的优势在于他是本地企业。宣传力度大，单__年在湖北的销售额都高达6.5亿。其他的品牌也众多。由此可见市场潜力是相当大。做的相对好点的像联塑、固地、亚通、日丰。他们相对在湖北做的比较早。有一定的基础。像我负责的区域。__地区主要以金牛为主，因为是武汉周边地区。随州相对于来说就好些。卖的品牌很多，但这个区域有个特点，他虽然是地级市，但下面所管辖的都是直属镇。总共才两个县。主要都是大的乡镇。乡镇都比较大。所以乡镇价格都操作的比较低。都是地级市直供。所以说地级经销商尤为重要，市

市场竞争状况;金牛在当地老百姓可以说是家喻户晓的知名品牌。经销商在卖货这块不需要费任何口舌。这是他唯一的优势。而劣势可分为二点,其一:市场泛滥。串货。其二;价格透明。经销商利润低。同样,联塑在湖北市场做的比较早。相对根基比较好。但是他也和金牛存在一样的问题。然而经销商永远是以追求利润为前提。在这前提下。我们公司的策略和营销理念对于经销商就是最大的一个优势;一个地方设独家经销商。价格是由我们操控的。这是他们没法比拟的。

市场特点及市场竞争状况;金牛在湖北省占有比较大的一个份额,但是因为他的弊端,他们价格定位也比较高。所以的老百姓都追求物美价廉。对于这些,经销商更多的是无奈,但他们追求的是利益。像现在很多二线品牌。在质量能够保证。价格相对金牛有优势的情况下,逐步的像我们这种品牌可实际操作可能性相当大。现在市面上见到很多20的热水管价格定位10块钱左右的品牌慢慢的逐步的在展开。这相对我们来说也是个趋势,而我们公司有我们独特操作理念。公司对经销商的类似广告支持、保证市场不泛滥。价格操控等。这都我们能够给经销商做到实处的。我们找的合作经销商也尤为重要。像找主要以零售家装这块为主。当然具备兼批发能力的那是最好。以中等客户为主。这就包含了两点,第一;开发时,中等客户开发时间相对会比较快点,各方面提出的条件相对大户没那么苛刻。我们要以快速开发市场为前提。当然也要保证其质量。第二;现在我们人员相对还不是很完善。后期维护工作相对不会那么沉重。

以上就是我对湖北市场的个人分析,当然其中有很多了解不足,希望其他同事能给予更多、更好的分析和指导。

__年对生鲜采购、加工、配送来说是忙碌和充满压力的一年,同时也是收获最大的一年。我来采购部整整一年,一切都是从零开始的。总结自己在这一年的工作情况,总的来说__年是我成长的一年,学习的一年。在这个年度总结中,我特别要感谢我的领导,我的同事,因为是领导的信任和鼓励,让

我的工作能力有了大的提高，同时，工作中同事之间的相互配合和理解让我的工作才顺利的进行，所以我的进步与我的领导和同事是密不可分的。

生鲜自采从采购、加工、配送在没有任何经验和任何能复制的模式的情况下一切都是从零开始。记得在自采未正式启动前2个月的筹备阶段，为了学习生鲜采购流程和采购技巧 当时我们共有四个人每天凌晨1点多钟起来 到蔬菜批发市场做调研 主要了解蔬菜批发市场的采购流程、市场变化规律和商品交易流程等 夜间调研完批发市场行情后 白天再到竞争对手和农贸市场等做商品加价率的分析 回头再在一起做总结交流，这样的市场调研工作一直持续了近一个月的时间，后来将本地市场商品行情、采购技巧及交易流程掌握了以后 公司领导又安排我们去了郑州、合肥、南京等农产品批发市场和超市调研差异化商品 为后来自采正式启动打下基础。__。12.20生鲜自采正式启动，由于前期准备工作做的比较充分 通过我们的共同努力和领导的帮助下慢慢建立了从采购、入库、出库、配送等各环节操作流程，使的后来的工作越来越顺畅。

生鲜是整个超市的灵魂，是带动整个超市客流的核心，自采启动初期已是临近春节了，记忆最深刻的就是__年的春节了 春节前2个星期在公司领导的.大力帮助下 从外地市场采购大量的水果和蔬菜储存在仓库 为春节期间备足了货源 ，从大年三十一直到正月初八本地蔬菜批发市场没有几个农户去卖菜的 这样的情况给农贸市场和竞争对手带来了很大的冲击，那段时间由于我们的货源准备的比较充足 从年三十到正月十五那段时间不光农贸市场蔬菜比较少 竞争对手的地堆和陈列架有一半之多都是空着的没货卖，再看看我们超市品种齐全、货量丰满、客流耸动 极大的拉动了超市的人气，提高了卖场的销售，同时也得到了顾客们的一致好评，__年销售和毛利与同期相比都得到了大幅度增长。这些成就都是同事们不怕吃苦、团结创新 共同努力以及公司领导的大力帮助得来的。通过一年来的运作在领导的指导下生鲜采购、加工、配送等

人员的专业知识 业务流程等各方面都有了很大的提升。

__年下半年主要对生鲜各岗位职责的完善、业务流程、采购谈判能力、生鲜现场管理、损耗控制、采购技巧、商品毛利核定、生鲜配送、熟食加工、新品开发、促销商品组织、生鲜早市的实施、供应商和联营商整体实力的评估分析、以及市场的洞察能力……。等等，都进行了系统的培训和学习。通过以上的学习之后 生鲜采购人员的整体工作能力得到了较大的进步。同时通过对两大卖场的改造升级后卖场布局和动线比以前更合理 流畅了，调整后卖场形象、人气、销售和毛利也得到了较大的提升。更加提高了超市的竞争力和品牌影响力。

通过一年的运作 生鲜采购人员虽然取得了较大的进步 但还有许多地方需要继续完善和加强：

- 1、在原有的工作流程和岗位职责的基础上加强学习，完善自身工作的不足之处。
- 2、优化商品品项 提高商品品质要求，现在顾客关注的不仅是商品的价格，更加关注的商品质量，只有优质、丰富的商品、合理的价格，才更具长久的优势竞争力。
- 3、加强损耗控制 降低采购运营成本 严格控制采购、加工、配送、门店陈列和日常维护等每个环节的流程来操作 将损耗降到最低，因为每降低1元钱的损耗 就等于多为公司增加了100元的销售。
- 4、供应商、联营商的优化，__年要对部分联营商进行优化，引进实力较强的联营商和供应商 实行联营加自采模式 ，通过联营加自采模式来提升门店的商品价格形象。
- 5、加大商品的自采力度以及促销宣传力度， 通过自采力度的加强 真正做到优化、量化、差异化经营。加强商品促销品

牌年企业文化的宣传力度 提升金色华联品牌影响力和综合竞争力。

尊敬的酒店领导：

从我到__酒店工作以来，是__酒店培养了我，我和__酒店在风雨中一路走来，感谢领导对我的信任和关怀，使我能在__酒店营销部这个重要的岗位上工作。

在营销部工作的这段时间，使我感受很多收获也很多，逐渐成长了起来，特别是x总找我谈话后，使我深刻体会到我还有很多不足之处。因为营销部掌握的是一个企业的经济命脉，他向领导者提供第一手资料，帮助决策者管理和经营企业。

以下是我对本酒店的市场作出的一些分析和个人述职如下：

1、目标

顾客定位不太标准，过于狭窄。总的看我们酒店的经营状况不是太好，没有自己的特色，定位偏高，消费者有点接受不了。我们一贯以高中档酒店定位于市场，对本区域的居民不构成消费吸引力。

2、宣传力度不够，未能在市场上引起较大的轰动。

可以在平面媒体上制作一整套的广告宣传计划，它投资小，而且高效灵活。也可以充分利用多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取些公众单位对酒店工作的支持与合作。

3、服务细节要加强

在回访客人的同时，把征询到的客人的意见和建议及时与各部门领导沟通交流，逐步进行完善提高，根据营销目标，制

定本年度的营销计划。

针对以上情况，我部将在新一年进行以下的工作部署：

2、进行客户的友好拜访，结合目前客户来酒店的消费情况，进行调查，分析客户的消费档次，建立abc客户，要做到全程跟踪服务，注意服务形象和仪表，热情周到，进行特殊和针对性的服务，最大限度的满足客户的要求。

对以前经常来，现在很少了的客户加强联络，进行回访，建立与客户之间的良好关系，网而与客户成为朋友，达到使其消费的目的。

通过各种方式争取团队和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经办。

3、制定节假日个性化营销方案，特别是像中秋节，元旦和春节这样的传统节日。

4、加强储值卡客户的办理，增加现金流。

20__年，营销部将在酒店领导的正确领导和我们的努力工作下，逐步解决上年存在的一些问题。根据顾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，相互配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益，开拓创新，团结拼搏，努力完成全年销售任务。创造营销部的新形象、新境界！迎来我们__酒店真正的春天！

最后祝愿各位家人在新的一年里工作顺利，心想事成！谢谢

尊敬的董事会及酒店领导：

从我到河源工作以来，河源培养了我。我和河源在风雨中一

一路走来。感谢领导对我的信任与关怀，使我今天能够进入花源营销部这个重要的工作岗位，在营销部工作的这段时间，我感受很多；收获也很多。逐渐成长起来，使我深刻的体会到营销部掌握的是一个企业的经济命脉，是决策者的参谋长。他向领导者提供第一手资料，帮助决策者经营和管理企业。一个酒店必须要以营销为龙头，以餐饮和客房为支柱的服务质量为先决条件，才能得以生存。

为进一步搞好本部门的营销工作全面了解掌握我酒店以及本土酒店业的市场态势，我部对本酒店以及周边市场进行了一系列的调查。目的是希望了解我酒店的经营状况以及周边市场情况，以便于为酒店的经营管理提供参考，也为我部更好的开展工作提供详细的的第一手资料。

酒店开业以来，营销部在进行客户友好拜访的同时也有选择性鉴定了一大批消费协议。结合目前的协议客户来我酒店消费情况我部进行了一系列的调查，在现有的协议客户中仅有大概一半的客户前来消费。较前期有下降趋势，客源的流失使我感到营销力度的不足，在新增协议客户的同时忽视了老客户的回活力度。在工作范围上自我造成了一定的局限性。因此我部决定将建立完善的客户档案资料，在稳定现有资源的同时，对已签协议后没来消费或者以前经常来现在很少来的客户加强联络，进行回访，建立起与客户之间的良好合作关系，进而和客户成为朋友以达到使其前来消费得目的。

在进行市场调查客户回访的同时我部也要征询和听取客户所反映的信息与意见。这些有助于我酒店进行自我完善。酒店业务发展的迅猛的，业态结构呈梯对式。酒店业的发展形势也出现了一片繁荣的景象，但同时也出现了供大于求的局面。市场份额的不足也同时制约了酒店业的发展，纵观本土市场我们不可忽视在我酒店周边的中小型宾馆。虽然它们在硬件上有一定不足。但他们拥有一大批忠诚的客户，并在价格上也占有相当大的优势。

市场竞争是残酷的，我们店的规模以及装饰风格以及形成一定的模式。目前的当务之急是如何稳定现有资源增加新的资源。硬件对酒店的档次起着重要的作用。而软件的开发管理与利用和服务质量的好坏则是酒店赖以生存的支柱。软件所指的及人才酒店业的完善就是人才的竞争。有竞争才会有发展。因此我酒店要占领市场更好的发展，首先就要注重人才的培养注重员工的培训，全面的提高员工的素质。服务技能技巧和服务意识。从而使我酒店真正达到星级水平。给客人温馨舒适的感觉，留住客人的目的。从而达到经济效益与社会效益双丰收的经营目的。

销售部长述职报告篇三

各位领导、同志们：

大家好！

我自20xx年7月加入了汽车公司，现工作满7年，下面将这半年来年的工作况汇报如下：

一、开展了“零风险”服务。

自承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过汽车零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买汽车俱乐部产品，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者大众汽车之间的距离，进一步强化了大众汽车零缺陷的品质。

我通过专业化的服务，及时帮助和加速走货，从商品下线到展示销售，再到无处不在的pop招贴提示，销售代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了360万元。

二、拓宽了市场。

在年初以前，汽车市场上汽车占市场达90%以上。而汽车较我们的汽车落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。

结果使当地老百姓对汽车家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在节日促销汽车。在促销中，采取赠品与奖励办法，对爱车族具有强大的吸引力。如针对部分爱车族急需汽车却缺少资金的情况，在金融引擎中做了更多的调整，让每位顾客在最快、最便利的情况下能够把车贷走。

总之，半年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传资金欠缺。不过，随着销售业绩的大好，在明年汽车的销售中，我们会做得更好。

在过去的半年，我们一直在努力，我为加入而自豪。我信奉敬业进取、追求卓越、永不言败的精神，我愿和所有的伙伴一起与工行共同发展。

销售部长述职报告篇四

尊敬的公司领导、亲爱的各位同仁们：

20__年9月，我由__车销售服务有限公司调到__任销售部经理。在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，管理部完成了各项工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我向大家简单报告工作情况。

一、加强学习，提高素质

作为销售部经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与集团和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行集团公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习了集团文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

二、提高管理能力

作为一名管理干部，能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调与集团公司及各部门的关系，作好后勤工作，配合各部门作好工作。去年刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了管理部的工作方法，认真落实集团要求，实行公开、民主管理。在工作中，我积极向领导反映职工的意见和建议，认真维护职工权益，积极为职工在生活方面创造条件，改善职工伙食，安装太阳能热水器等，将公司对职工的关心送达到每名职工心中。

三、推进工作的全面进步

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，完成了各项工作指标和领导交办的各项任务。未发生重大安全事故。开业初期，根据集团文件结合本公司实际情况，制定、完善了一些公司制度，包括伙房、宿舍、保安、考勤、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部关系，认真做好接待工作。积极向公司领导提出自己的建议，力争做到发展要有新思路，工作要有新举措。春节过后，新建了车棚，方便职工停车，4月份，开始筹建蔬菜大棚，现已开始种植，很快就可以为集团和职工食堂提供绿色无公害蔬菜。

四、服从大局，团结协作

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成

绩，就必须依靠全体同志，形成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志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，对其他同志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主动承担责任，并努力纠正。经常和一线职工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅把握了职工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

五、以身作则，真抓实干

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，职工看干部。作为一名中层干部，我深知自己的一言一行是很多同志们行为的标尺。职工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对来____工作的简要回顾。通过将近一年的努力，我在工作上取得了一定的成绩，我认为大体上是好的，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也希望全体同志对我今后的工作给予支持和监督。

谢谢大家。

述职人：_____

20____年____月____日

销售部长述职报告篇五

从年初入职至今，一直在公司的开发部工作。在公司领导、主管领导、同事和同事的帮助下，我对公司的规章制度和业务流程有了清晰的了解，从部门领导和其他同事那里学到了很多新知识，大大提高了我的工作能力。

在公司x个月的时间里，主要负责开发公司相关文件的保管、收发登记、文字处理等工作，参与了李培庄商住小区的拆迁工作和李培庄商住小区的方案审查。在各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能够高质量按时完成领导交办的各项工作，并积极对庄周边楼盘进行市场调研，为公司的销售工作奠定了基础，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

在此期间，我主要做了以下工作：

- 1、根据公司月度会议精神，制定月度销售计划。
2. 规划xx社区的宣传工作，制定宣传计划，报领导批准后实施。
3. 办理销售合同，办理开发公司的文档文字处理，登记托管数据的收发。
4. 参与李培庄的拆迁工作和合同管理。
5. 进行社会调查，接待客户，与客户保持联系。

三，个人想法