

最新石油公司销售经理述职报告(优秀5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

石油公司销售经理述职报告篇一

一年来，在上级领导支持和同事资助下，我仔细履行本身职责，突出施工生产管理，以进步步队本质为重点，以强化管理为本领，抓好项目管理事情，做好后勤管理事情，支持构造抓好思想政治事情和党建事情，增强自身道德品格涵养，使我项目部员工的思想政治本质不停进步，管理事情不停前进，较好地完成了各阶段施工生产任务。

1、降服了诸多困难

2、资金紧张

3、气候恶劣

1、进一步美满各项宁静质量规章制度、美满管理体制

经过两年来施工生产现实，进一步美满宁静、质量等管理体系，创建宁静质量月检、旬检、日检制度及整改制度。项目部除设立一名专职宁静员外，各工区也层层设立专职宁静员共计二四名。将宁静事情进步到了亘古未有高度。质量方面，绝不抓紧，强化强施工过程控制，坚持施工质量查抄制度，严酷实行“自检、互检、交接检”三检制度，使质量题目在每道工序作业中都能得以有用控制。

- 2、积极接纳措施，经心构造、经心管理项目经理述职报告
- 3、宁静生产环境
- 4、事情绩效环境

“华电施工新法”实施环境————“零缺陷”目的凭据“华电施工新法”，在wp—qc零零一《土建工程质量控制纲要》中明确了“过程控制一次乐成，完成‘零缺陷’”的质量目的。

石油公司销售经理述职报告篇二

各位领导、各位同事：

20xx年综合业务部全体人员在公司领导的正确带领下，紧紧围绕着提高销量，追求效益，降低营业费用这个主题，团结一致，兢兢业业，业务工作取得了可喜的成绩。

- 1、销售情况□20xx年成品油累计销售178万吨，其中汽油42.3万吨，柴油135.7万吨，完成年初预算指标109%。
- 2、调运情况□20xx年接卸东北下海油品180.8万吨，其中汽油43.5万吨，柴油137.3万吨，完成预算的xx%□
- 3、运费及仓储费情况。虽然20xx入库量比20xx年增加20万吨，配送进一步细化，但全年运费及仓储费共6721.58万元，比20xx年降低了280.87万元。
- 4、利润情况□20xx年利润首次突亿元，全年1.68亿元，是去年的4.67倍，完成预算的379%。

20xx年我公司的业务工作在去年的基础上不断取得稳步发展。全体业务人员在公司领导的正确领导下，相关部门的配合下，

求实创新，艰苦拼搏，牺牲了大量的业余时间，克服市场行情瞬息万变，东北下海油资源到货不均匀，乍浦库、上海油库超负荷运作等不利影响，圆满完成上级下达的业务指标，实现利润1.68亿元，创公司成立以来最好水平□20xx年的业务工作主要有以下几方面：

1、业务部的职能由操作型向管理型转变。一年来我们把销售工作的重点逐步向二级公司转移，综合业务部主要进行资源优化配置，价格指导，检查监督□20xx年本部对外销售量由上年的24%降为不足5%。随着本部直接销售油品逐步减少□20xx年浙江分公司的销售模式已经基本完成了由最初的大批发、整船直销模式向小批发，向终端用户销售的战略转移，这种转移标志着浙江分公司在日益激烈的市场竞争中已经站稳脚跟，夯实了基础，为成品油市场放开后的市场竞争做好了准备工作。

2、调运工作进一步趋于合理。对于东北下海油，主要加大了全资油库的入库量。全年通过舟山公司中转油品13万吨，按18元/吨计算，节约费用234万元。对于二级公司的配送，建立了调运明细台帐，月末逐船进行分析，有效的杜绝了资源的回流、迂回运输，避免了不必要的商流费用。

3、在公司领导的带领下，建立了良好的外部关系，我公司的业务工作得到了东北公司、大连海运等单位的大力支持，使我公司年内获得了近千万元的经济效益。与中石化南阳油库进行资源互换，使吨油运费降低了60元/吨，年内调换油品1.5万吨，节省费用90万元。

4、通过搭销、促销等方式，加大高标号93#汽油的销售力度，全年销售6.86万吨，与上年相比翻了三番，完成预算的1xx%□并创造近20xx万元的利润。

5、杭州、温州销售代表工作经过一年多的实践已经逐渐走向管理正规化道路，并积累一定的经验，为销售代表工作的进

一步推广创造了条件。目前舟山的销售代表制度已经实施，宁波、金华、台州三地区的销售代表工作正在审核阶段。

6、进一步建章立制，加强对二级公司的管理。制定了《浙江分公司客户管理制度》，每月由二级公司对当地客户进行了解、分析、评比，使销售工作做到有的放矢，有效地提高了销售工作的精细化管理。制定了《浙江分公司公路配送制度》，指定专人进行公路配送工作，有效地杜绝了加油站断油现象的发生，在第四季度成品油资源紧张的情况下，没有发生网络内加油站断油现象。

7、价格信息渠道日益完善，新建立了多条稳定的信息渠道。如《东方油气网》、《中文油品信息网》，同时进一步强化了《进销存日报》的准确性和及时性，加强了市场分析的力度，在公司领导带领下，很好把握了市场机会，为20xx年创效起到突出作用。

8、业务人员的素质，业务水平不断提高。今年为业务人员组织了1次进销存系统培训，并派出人员到青岛参加统计学习，组织各二级公司统计人员参加华东公司的统计竞赛，并取得华东公司第二名的好成绩，配合人力资源部组织第一期经理培训班，为公司的发展壮大培养了一批业务素质过硬的业务人才。

由于本人工作经验有限，有些工作还没有做到位。今后要加强改进以下几方面的工作。

1、业务水平还不高，离公司领导的要求还有较大的差距。今后要加强学习新的先进的管理知识，严格要求，大胆管理，使业务工作上一个新的台阶。

2、业务部各岗位之间的配合有时还不协调，工作中互相推诿现象时有发生。今后要进一步完善岗位职责，加强部门建设。在业务部内部树立团结、求实、进取、创新的好风气。

新的一年即将开始，我们要在公司领导的统一指导下，紧紧围绕公司的经营管理目标开展工作。

1、努力提高油品的销售质量及数量，进一步加大高标号汽油的销售力度，93#销量达到10万吨。全面完成华东公司下达的216万吨销售量，5956万元利润的经营指标。

2、本着高效、降费的原则构建全省的物流体系，将一级库及二级库全部由省公司统一调配，缩短中间环节，进行扁平管理，优化油库辐射区域。

3、在公司领导统一安排下，对目前配送船只及油罐车，进行公开招标，统一管理，达到降本、降费、增效的目的。

4、加强业务管理，特别是对二级公司的业务管理□20xx年要进一步深入二级公司进行业务调研，总结经验，找出不足，堵塞漏洞，提高管理水平。

5、对客户管理工作及销售代表工作进行精细化管理，进一步扩大终端用户的销售。

6、加强业务人员的培训□20xx年，将进一步组织业务人员进行有关市场营销、财务知识、储运知识的培训，提高其业务水平。

7、加强学习，及时传达贯彻上级精神，使得业务部每个人都能与公司的最新精神同步。加强与其他部门的协作，在部门之间形成相互协调，相互帮助的良好工作氛围，提高工作质量。

总之□20xx年我们信心满怀，我们业务部一定紧紧团结在公司领导周围，与时俱进，开拓创新，使浙江分公司的业务工作更上一个新的台阶。

XXXX

20xx年xx月xx日

石油公司销售经理述职报告篇三

尊敬的各位领导、同事们：

大家上午好！我叫哈建新，现为兴庆区友爱加油站经理。20xx年我们面临销售市场充满困难和挑战的一年，经济增速放缓，市场需求不旺，销售增量下滑，竞争日益加剧的复杂环境，在分公司正确领导和片区的大力支持下，我带领广大员工共同努力，洒下了汗水和智慧。1-7月份在长城站。8-xx月在友爱站较好的完成了上级下达的各项目标和任务，各方面工作取得了一定的成绩，有了新的进步和发展，在此，我对各位领导的大力支持和同事们的辛勤努力及信任、理解，以最真诚的情意感谢你们，谢谢大家！下面我就从两个时间段来对20xx年履职情况向各位做个汇报，请大家评议，谢谢！1-7月份长城站履职情况：

要想履职好，就必须有明确的目标，高标准的思想品德和业务素质，我始终注重这方面的修养和提高。自20xx年元月份目标责任书签订之后，我就把责任放在心上，把担子挑在肩上，用共产党员的先锋模范作用随时鞭策自己，始终把公司下达的目标责任做为自己带领员工努力的方向，在公司领导和片区领导的大力支持和帮助下，使自己的思想、业务素质有了很大的提高，明确了一个奋斗目标，开拓了一片市场，把加油站效益和员工的收入做为自己管理的目标。我始终以身作则，为员工做榜样，身先士卒，沉下身子投入到加油站的各项工作中，以公司党委中心组学习活动为契机，加强党的群众路线实践教育及反腐倡廉的学习，利用业余时间参加公司开展的读书活动，统一思想，不断完善自己，使自己成为一个合格的加油站经理。

1、严格落实“三条红线”，事前管控和排除一切事故和隐患在长城站的7个月时间我每天早晨上班前坚持对重点部位和关键环节进行排查确认，并做好记录，切实加强员工hse岗位培训，按培训计划推进，有效加强了员工的安全意识，提高了安全技能，每周进行消防演练培训和教育，并有针对性进行专项演练培训，做好班前巡检和分析，避免一切事故和隐患的发生。1-7月份共巡检出事故隐患6项，并都逐一得到整改，未发生一起等级事故，教育员工规范操作，及时保养设备，并制定了《自助机顾客安全操作规程》《自助机员工巡检规程》，两个规范使顾客和员工安全操作有章可循，员工和顾客操作更规范了。制定了隐患发现奖励机制，凡员工发现一处或一个隐患都奖励100元，这就促使员工在巡检中积极发现隐患，并及时得到了处理，对设备和现场的安全重视了事前预防，达到了重预防、重保养、维护、少维修，使安全工作万无一失，为公司节省了不少费用。

2、强化关键岗位和重点环节的风险管理，推动了油站健康发展

对于加油站的储值员、综合员及便利店主管、班长都做为关键岗位，明确职责、强化监督，与每个人签订《风险控制目标责任书》，对储值、前厅及便利店的资金上缴重点环节，每天做到及时入账、及时扫码入库，对员工每周进行典型材料宣传和教育，不断强化思想、不断丰富内涵，全站员工都和谐相处，增强了凝聚力，推动了加油站健康持续发展。

3、采取灵活促销手段，抓好上量增效工作

全员开发客户，加强客户管理。我们送油到工厂、到石料厂、到水泥商混站、到修路工地、到旅游景点、到挖湖工地、到农户田间地头，使新客户变成老客户。实行“谁开发客户谁受益”的激励机制，使员工开发客户的热情高涨。凭借公司小油罐车送油的优势，在3月初积极到开挖七十二莲湖的工地，经多次与各标段项目经理的联系，拿下了六个标段中的四个

标段的送油任务，就这个工地从油库拉出柴油388吨。紧盯任务，层层分解。

制定目标分解方案，将任务层层分解，紧盯目标，天天推进，月月分析，并不断改进措施。20xx年1-7月长城站纯枪的销售成品油2098吨，完成全年任务3300吨的63.58%。非油品销售1-7月份完成49.02万元，完成全年任务70万元的70.03%。我抓住元旦、春节、五一及公司“后备箱计划”促销政策，把获利水平高的商品如家庭用品、积分商品、饮料、食品、香烟做为重点进行关注，明确便利店主管职责，及时要货按时退货，搞好商品的陈列及便利店管理工作，确定每周四做为便利店卫生大扫除日，使卖出的商品不过期、干净、整洁、美观，树立良好的中油形象，增加了我们的信誉度。加油卡销售稳定增长，加快了自助加油的发展。两位女储值员他们规范操作，每天不厌其烦的为顾客讲解加油卡的优惠政策，用卡须知及省钱秘笈，迎来送往，热情服务，使她们有了顾客和朋友。20xx年1-7月共销售记名加油卡2890张，储值额达8750.00万元，全站员工在现场和便利店积极散发加油卡优惠的传单达xx多张，使加油卡的推介成功率达到98%以上。

4、精细化管理长足发展，推进基础工作提高

每天的班前会把加油站的精细化工作作为推进的重点，把现场服务、安全操作、员工形象、卫生管理、定置化工作作为工作全流程的必要环节，规范操作，把每一个细节融入到心、操作到位、记录在册。由老员工的传帮带使新员工对精细化工作熟练的掌握。把95504作为我们精细化服务平台，重视每一位顾客的需求，准确应答顾客的诉求；以神秘顾客检测为契机，把各项操作按照只有规定动作，没有自选动作的要求去完成。长城站1-7月在神秘顾客检测中，一次获得全区检测第一名，两次获全区检测第二名，得到公司领导的好评。

和谐的工作氛围是我们希望的，只有团结的集体才有凝聚力，才有战斗力，才能创造新业绩。长城站员工都和谐共处，无

论哪位员工有个头疼脑热，我都要关注并伸出关爱之手。感冒了，我就去给员工买药，有困难了，大家一起想办法，这个集体就像一个家庭一样，只有兄弟姐妹之分，没有高低贵贱之分，没有上下级的区别。我们和谐相处，取长补短，使长城站的工作有了更大的成绩，我在这里由衷的感谢他们。

石油公司销售经理述职报告篇四

今年的市场销售工作，在公司经营工作领导的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，取得不错的成就。现将全年来从事市场销售工作的情况进行述职报告如下：

作为一名市场经理，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行产品的出库手续；积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守公司制定的各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量市场经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它市场经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。总之，通过实践证明作为市场经理技能和业绩至关重要，是检验市场经理工作得失的标准。

工作中自己时刻明白市场经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时

了解客户还款能力，考虑并补充完善。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以市场经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好市场销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

积极追要往年的欠款，并想办法将欠款及时收回，及时向领导汇报，取得公司的支持。更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。为确保完成全年市场任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

石油公司销售经理述职报告篇五

20xx年是贸易公司成立以来最为艰难的一年，深受农行改制影响，业务断断续续，授信额度大幅下降。严重的资金瓶颈、一短缺的资源就像枷锁扼住了我们的咽喉，得不到一丝喘息的机会。在这困难的情况下，我们xxx贸易却未有丝毫胆怯，面对问题迎难而上，全体员工团结一心、众志成城，在xxx总公司、尊敬的董事长及各位董事的大力支持和帮助下，让我

们能顺利渡过了20xx年，并超额完成全年任务！

回顾06年的.工作，在具体运作方面，有以下几大措施：

（一）面对银行系统改制，迅速调整战略，全力兑付银行信誉，确保资金正常运转

20xx年是我集团公司主要支持银行——农行改制的一年，全年形势跌宕起伏，先是农行主要领导全面换届，人事大调整，银行信贷业务基本停止，只还不贷，以达到“淘汰一批、保留一批，支持一批”的目的，接着农行整顿各项业务，按规范化要求，先后进行了抵押物清理（要求两证同时到位，重新评估抵押物价值），承兑真实性大检查，授信额度合规清理，市分行自身审批额度减小，提高保证金额度、按期续存保证金等等，农行的改变让人眼花缭乱，衍生出的问题层出不穷。而贸易公司承兑正处在风口浪尖上，首当其冲受到最直接伤害。银行的每一次行动都带给我们巨大的震撼，每个要求都像套在脖子上的枷锁。因为不能正常出票，资金只还不贷，几乎将我们推进了绝境。由于授信额度大幅度减少，保证金不断增加，让我们流动资金减少一大半。面对艰难险境，贸易公司并没有被此压倒，我们积极调整战略，将兑付银行信誉变成压倒一切的工作重点，确保资金正常运转。通过实施销售资源，压缩库存、配货销售，暂停重庆、化肥部部分业务等措施，成功达到了资金正常运转，确保了我公司在银行的信誉□20xx年我公司全年兑付承兑(略去)，新办承兑(略去)，无一笔承兑逾期，保持了农行aa信誉。

（二）调整经营策略，发挥资源优势，强化资本运作

面对资金大幅度减少的事实，我公司迅速调整经营策略，尽可能做到少花钱、不花钱做好生意。将市场部业务列为20xx年的主要业务，积极发挥资源优势，将华侨集团、洪发、智达、材料厂、陈其刚等十几家企业发展成我们的网络客户，实行先收款后发货，做活无本业务。同时，对各货场的具体

业务，我们积极发挥xxx品牌优势，通过配货方式赊欠他人实物，让我们做好了“无货”生意，对占用资金量大、周转时间长的业务，如重庆型材、化肥部尿素，都给予暂停，通过以上预收、赊欠、暂停三种方式，我们将资金使用发挥到了极致。尽管资金因银行影响而减少，但业务量比20xx年仍有提高，实现销售收入亿元，超额完成了董事局下达的亿任务。

（三）巩固钢厂与我公司关系，确保位居第一的资源优势

厂家资源是钢材贸易的前提。目前，我公司拥有水钢、新钢、涟钢、冷钢四大主要钢厂资源，这么好的资源基础是我公司全体同仁8年来艰苦奋斗的成果，并已成为我们的无形资产和核心竞争力。因此，巩固钢厂与我公司关系，确保位居第一的资源优势仍是我们工作中的重要内容。为了进一步增进了解、加深感情，我们借七一建党活动及圣诞、元旦长假契机，邀请主要领导来xxx指导工作并游览凤凰。通过这些努力，我们与厂家关系明显加强。在各钢厂20xx年度钢材订货会上，分别与涟钢签定吨/月、新钢吨/月、冷钢吨/月、水钢吨/月的年度销售协议，该量位居xxx第一，为我们07年工作打下坚实基础。

（四）、销售能力进一步巩固，销售方式更具特色，销售量仍居首位

销售是从事贸易工作的核心[]20xx年xxx钢材市场并不乐观，销售形势严峻。先是毅能公司在材料厂设立货场，接着是势力强大的大汉集团挺进xxx[]还有三级钢市场的普及化，这让本来就激烈的钢材市场充满更多硝烟。面对这个硝烟战场，我们没有畏惧，凭借着xxx良好的企业文化，我们团结一心，分工合作，各负其责，走工地、跑市场、融资金、要资源……业务能力得到进一步加强。而销售方式也向买断价格和批量销售发展，颇具特色。经过共同努力，我公司20xx年全年销售钢材9万余吨，仍居xxx销售首位，并涌现出很多优

秀团队和人才，如：

颜兴东率领的材料厂货场仍是一支独秀，月销售量达4000余吨，稳坐xxx货场销售第一的宝座；张华更是驾驭黔东分公司，长驱直入、神出鬼没，以灵活多变的方式，将生意做“活”了；魏尚成所管理的市场部，勇于突破销售难关。

（五）员工支持公司整体战略，不计个人得失，舍小家为大家，集体观念得到发扬

因受资金限制，化肥部不能正常冬储，重庆分公司资源无法配给，南站涟钢货源也因部分直销给了华侨集团，造成销量减少，加上钢材资源的区域限制，很多货场销售额都受到了不同程度的冲击，由于收入与绩效挂钩致使员工工资收入受到很大影响。但我公司员工都深明大义，不计较个人得失，舍小家为大家，默默奉献，将xxx人的精神发挥得淋漓尽致。

（六）长期实施零库存策略，尽最大能力减少库存占用金

公司六个货场全年平均总库存不超过吨，重庆货场现库存为零，大龙货场最低时库存量仅为吨，就连销售量最大的材料厂货场最低时也仅余吨，06年全年实施了零库存策略，通过限制货场库存，尽力减少库存资金，加速资金流转，同时也降低了钢材降价可能带来的亏损，降低了风险。

导致了钢厂优惠无法拿到，并且还要承受钢厂收息和外部临时借款利息，这些都导致了公司成本直接上升。因为资金紧缺，我们无暇顾及周全，所以06年化肥部冬储无法进行，重庆分公司无资源配给，导致了两货场基本闲置，浪费了大量的人力、物力、财力……这一切都让我们心痛不已，而造成这一切的根本原因就是资金的短缺，是资金惹的祸。

虽然我们完成了任务，但却感觉不到任务完成的喜悦，我们在担心如果20xx年流动资金没有得到很好的解决，我们只能

被动的工作，离我们想要达到的目的相距甚远。

20xx年工作让我们更加充分认识到自身薄弱环节，面对重重困难，我们付出了很多艰辛和汗水，也正因如此才激发了我们的斗志，增强了我们的生命力，让我们勇往直前！“冬天已过去，春还会远吗？”所以这些问题难不倒我们，我们有信心在20xx年打个胜利战，因为xxx集团的主体在蒸蒸日上，加上我们贸易公司产业无可挑剔，我们具备别人无法超越的核心竞争力，有一个齐心协力的团队以及拥有众多高素质的人才，这些都注定我们一定会成功。

（一）资金的不足影响了我公司业务开展和公司前景发展。

（二）业务利润值不大。为了便于资金周转，很多时候我们都无暇顾及价格就急于出售，虽然维持了资金链的顺畅，却导致了利润的直接减少。因为资金和资源两方面的影响，约束了公司业务的开展，同时也导致了重庆分公司、化肥营销部出现无货可卖、人员闲置的现象。

（三）由于06年主要精力都放在解决资金缺口，对业务管理上有所放松。

（四）我们费尽精力去填补资金缺口，以高代价维持资金链，这不得不使公司的成本增加。

20xx年是金猪送福的一年，我公司争取在金猪年突破3亿产值，实现盈余（略□xxx万元，具体从以下几点着手：

1、解决资金瓶颈问题，必须增加融资（略□xxx万元

农行20xx年我公司授信已经完成，按要求20xx年流贷、承兑在原规模上向下调（略），这点我们是很难改变的，只能寄希望于农行增加些项目贷款，补充减少额。在20xx年我们的融资重点将放在中行，东方红公司将在中行融资（略□xxx万，

在建行个人助业贷款融资（略□xxx元。

2、狠抓重庆分公司业务

20xx年我公司要狠抓重庆分公司业务，将其作为重点对象。要突破重庆业务，关键抓两点：一是资金，二是资源。资金问题我们必须解决，在资源上我们将依靠水钢的硬线和碳圆，再加上冷钢的带钢。以重庆市场为基点打开西部发展大门。

3、做强做大东方红有限责任公司

从融资角度看□xxx贸易公司的发展已受到总公司影响，要无限做大很难，只有维持目前规模。想方设法做大做强东方红公司，才是我们的新出路。做好东方红公司不仅融资要跟上，业务也要加强。南站必须挂出东方红公司牌子，在管理上也须细化，在人员、资金、资源上都要与xxx贸易分开。

4、巩固发展上游资源

巩固目前已合作的四大钢厂业务，特别是要将水钢、冷钢材料做大做强，同时要关注他们的新产品，成为新产品的经销单位。对重庆市场我们还要发展一、二家新的厂家以便及时补充资源。

5、化肥部立足特色产品，农场实现盈利

06年化肥部无力冬贮，因此靠冬贮盈利的渠道已行不通□20xx年只有以复合肥、控释肥销售为主，并附带销售生化肥，立足特色、新产品两方面。农场在20xx年微利情况下，争取继续实现盈利。

6、统一思想，抓管理，引导全体员工奋发向上

20xx年贸易公司的主要矛盾在资金上，因而对管理有所放松，

由于资金不顺畅，导致员工情绪低落。因此在20xx年我公司必须上下一致统一思想，加强管理、充满信心，以高昂的斗志奋发图强，再创辉煌！

谢谢大家！