

# 2023年销售新员工的述职报告 新员工销售述职报告(优秀5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 销售新员工的述职报告篇一

自从转到销售部至今已经一年半了，回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得以顺利进行。虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。20\_\_年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售工作的内容和感受总结如下：

平时公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通，与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦，对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析，在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20\_\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下

几个方面的工作：

1全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总。

2经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通。

3确度，仔细审核。

4货物的及时处理。

5\_\_的维系，并不断开发新的客户。

6每一件事情，坚持再坚持！

最后，就让我总结一下工作存在的问题吧。

1货物的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

2回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关己，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。（这种现象非常严重）

3购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

4应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好！

5门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

6及派车问题。

7品开发速度太慢。

值得一提的事上半年同比已经有了很大的进步通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。这是值得鼓舞的。可是我们还要做得更好更强大，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容！

新员工销售述职报告范文3

## 销售新员工的述职报告篇二

让我一起和大家分享我在天津分公司成长的滋味[]20xx年是我人生的一个转折点，也是我人生的一个新起点，在同事四个月的爱与关怀中，我体会着成长的快乐与感动，用心收藏着这些财富，回首凝望来时路上深深浅浅的脚印我感慨万千。

对我来说在过去的几个月中，可以用2+3来形容，2个月的工程部工作和3个月的商务合约部工作，可能很少新员工会像我一样幸运，在这半年的工作中经历了两个部门，两个部门的工作都让我受益匪浅。

2个月的工程部工作，让我了解了现场的施工工序和总承包管理的模式，特别是自己负责水管井施工和带外请木工班组做

施工员的经历，让我学会了如何有工人沟通，怎样合理分配劳动力，让我具备了做施工员是基本能力。

3个月的商务合约部工作，合约部工作要求极强的责任心，稳重并且非常细心，还要具有一双会发现问题的眼睛。开始在合约部工作时，只是责任心有点，可以看懂图，其他的特质基本就不具备，甚至不知道商务合约部具体是做什么的。石钞厂现属于结算期，师父安排我对二次结构进行一系列算量，这些工作使我这个门外汉向合约部靠近了一小步。还清晰的记得第一次与审计对量，心里那个紧张，但是慢慢的对下来，我发现自己一个月的努力没有白费，多次现场拍照搜集证据，对计算量进行修改，使我计算准了这个量。当然我知道这些都是合约部工作中的基础中的基础。

还记得有一天师傅问我，会用广联达吗？当时我就懵了，广联达什么东西啊，不知道。在此之后学习广联达就成了我生活的主旋律，通过师父的指导和多次参加广联达的培训，现在我可以广联达进行建模、算量。

在这几个月我能有这么大的进步与同事们的帮助是分不开的，他们的用心良苦我是不会忘记的，正是他们的爱与包容让我不断地反思，一点一点积累知识、增强自信，慢慢的稳重下来、不再毛躁，也在这几个月的时间里慢慢的养成了细心和谨慎的习惯。

虽然在几个月的工作中有了了一定的进步的，但是自己工作时间短经验不足，在工作中还是会出现一些不必要错误，自己应该切实的加强学习，避免这些低级错误，不断地提高自己的业务水平。

昨天已成事实，今天我正在努力，相信明天我会更精彩！  
在20xx我要做好以下几件事。

- 1、全面提升自己的专业知识，学习施工技术和施工工艺，能

让施工与商务两者灵活的结合并互补。让自己早日成为一个合格的商务人员。

2、全面提升自己的沟通能力，这是合格商务人员该具备的特质，也是我以前没有意识到的问题，包括学习与同事、审计、分包之间的沟通，读一本关于沟通技巧的书！而且把学习中心贯穿到实际的生活中和工作中！

3、全面的掌握广联达软件，深入学习标准图集、学习计算规则、学习定额规范，利用电算，让造价飞。

现在我真的爱上了这份工作，我的工作能力也在不断实践中得到了很大的提升，让我渐渐的从一个门外汉逐渐向一个真正的商务人转变。在此我和大家分享一句话：“认真做事只能把事做对，用心做事才能把事做好”它也是我的座右铭，时刻提醒自己，激励自己！

## 销售新员工的述职报告篇三

近一个时期以来，营销中心在公司的指导下，开展了华中区域市场启动和推广、市场网络的建设、各区级批发单位的开发、部分终端客户的维护等工作。现将\_个月来，营销中心阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销中心下一步工作的开展提几点看法。

### 一、“5个一”的成绩客观存在

#### 1. 启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络体系

华中区域市场现有医药流通参与商(商业公司或个体经营者)超过\_\_家，通过深入实际的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了a□b□c分类管理，其中a类主要侧重于大流通

批发;b类为二批和临床纯销户;c类为终端开发者。在这些客户中,我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近\_\_家;渠道客户掌控力为8%。

我们所拥有的这些渠道资源,为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领华中区域这一重点市场,提供了扎实的营销网络保证,这一点正是竞品企业所看重的。

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前,营销中心在营销总监的总体规划下,共有业务人员@人,管理人员@人,后勤人员@人。各人员述职时间、行销经历参差不同,经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后,各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

对业务人员,营销中心按业务对象和业务层次进行了层级划分,共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级,各层级之间分工协作,既突出了业务工作的重点,又防止了市场出现空白和漏洞,体现勤协作和互补的初衷。

这支营销队伍,工作虽然繁琐和辛苦,却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是华中区域市场运作的生力军,是能够顺利启动华中区域市场并进行深度分销的人力资源保证。我们起步虽晚,但我们要跑在前面!

3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结上半年工作的基础上,再加上这两个月来的摸索,我们已经初步地建立了一套适合于行销队伍及业务规划的管理办法,各项办法正在试运行之中。

首先，营销中心将出台针对“人力资源”的《营销中心业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次，营销中心将出台针对“市场资源”的《营销中心业务管理办法》，该办法在对营销中心进行定位的基础上，进一步对商务、订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准，做到了“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4. 确保了一系列品种在华中区域终端市场上的占有率。

目前，营销中心操作的品种有\_个品种，\_个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和总部支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、促销、人员重点促销等。通过营销人员尽职尽责的工作，这些品种在地区级市场的普及率达到—9%之间，在县级市场的普及率达到5—8%，之间确保了产品消耗者能在一般的终端即可购买到我们的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，增加了纯销量提升的可能性，为下一步的终端开发夯实了物质和人文基础。

5. 实现了一笔为部门的正常运作提供经费保证的销售额和利润。

自开展工作以来，营销中心通过对本公司产品的市场开拓，相关竞品品种的大流通调拨，共实现了销售额万元；毛利润额万元，为整个营销中心和三个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。营销中心主管领导在建设并掌握营销网络的同时，通过各种途径为行销工作的顺利开展谋取利润，因此，营销中心整体可持续性发展的物质保障是不需

担心的。

## 二、“4个无”的问题亟待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

### 1. 无透明的过程

虽然营销中心已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，没有形成按时汇报的机制和习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，营销中心不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果大打折扣。

### 2. 无互动的沟通

营销中心是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。营销中心需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

### 3. 无开放的心态

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

### 4. 无规划的开发



市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要线开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访和无信誉的行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

### 三、3条建议仅供参考

1. 重塑营销中心的角色职能定位。在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

2. 建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3. 调整产品结构。单渠道、多品类地“多量少批”产品购买是将来渠道客户向上采购的趋势。产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。营销中心将努力寻求个利润空间大、可操作性强、投入既有利益保障又有声誉回报的产品，这样终端销售会更有积极性，客情关系会更加紧密。

新员工销售述职报告范文4

## 销售新员工的述职报告篇四

大家下午好，我是销售部新人\_\_\_。

在刚刚过去的20\_\_年，我来公司已五个多月，这是我从学校毕业第一次踏上工作岗位。作为一名新员工，非常感谢公司提供给我一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能。回首过去的五个多月，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多。在此我向公司的领导们以及在座的各位同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在公司的发展上一个台阶，也因有你们的帮助，才能令我在人生的道路上更加精彩。

我经过一个月的公司产品资料熟悉的实习之后，开始走上对外市场的道路，当时作为实习的我的主要职责是走访合肥各个医院，向其负责人推荐公司节能产品和节电方案。之后随着和公司业务经验丰富的销售前辈们在跑市场的过程中慢慢的积攒了更多的工作经验。期间迷茫过，无奈过，也动摇过，但最终在领导和同事们的鼓励和指导下，打消了对自己工作能力的怀疑，了解了只有奋斗才能创造价值这个硬道理，最终确定了自己的奋斗目标。下面我在这里给自己工作做一下总结。

## 1. 努力学习，全面提升自身素质

作为一名刚走上工作岗位的新员工，知识和经验的欠缺，是我致命的缺点，而且销售业务的工作也是一个特殊的岗位，它要求在职人员必须有其过人的勇气、丰富的智慧和超强的自主动手能力。为达到这些要求，我十分注重实习前期的学习，同时以实际行动去走进市场，主动去了解市场。五个月以来，面对着专业知识不足，市场经验不足，业务经验不足等多项难题，但是我积极应对困难的挑战，尽量的利用好时间去自己学习，跟同事学习，以及利用公司会议上范总和各位同事有意无意透露出的经历去琢磨、去体会。逐渐了解行业的市场，完成从业外人士向业内人士的转变。

## 2. 努力工作，顺利完成各项任务

在工作上，努力的完成份内工作，积极的去寻找项目，发现探索寻找新项目的方式方法。多次和同事一起出差，在学习经验的同时，尽量好的配合老大哥们的工作。按时按量的完成工作，遵守公司纪律。

此外也积极参与公司其他部门的日常工作，在和更多同事们配合工作的同时，也加强了团队凝聚力，更好的融入了集黎这个大家庭。

回顾进入公司的这五个多月，虽然取得了一些小的成绩，但仍掩盖不了许多不足和需要改进和完善的地方。这主要是销售基本技能的欠缺，表现在以下几个方面：

第一，技术知识的欠缺。在工作中由于技术方面的知识的欠缺，这在初期跑设计院时，和设计师交流过程中偶尔会尴尬和语塞。后期随着销售技巧的逐渐提升，慢慢克服这个不足。

第二，项目信息搜集的能力不足。这个缺点直接导致我在工作前期出现“无事可做”的怪现象，对工作进程有很差的影响。随着对网络信息搜集的能力的掌握，逐渐有了自己的一套从网上搜索项目信息的技巧，以及在同事的帮助和分享下，也逐渐克服这个不足。

第三，销售技巧的不足。销售技巧是销售的关键，是销售人员智慧的结晶，非一朝一夕就能掌握，销售感悟也因人而异。在这里我就不对销售技巧进行讨论，希望我在这方面的不足，会在今后的的工作中，在领导的关心下，在同事的指导下，多多体会，细细领悟，逐渐成为一个优秀业务员。

在这里，我想以我母校安徽工程大学的校训做述职结尾，“诚实做人，踏实做事，扎实做学问”。总之，心态决定状态，状态决定成败！对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对自己要有信心！

以上就是我的述职报告，请领导批评指正。希望我能迅速成长，明年能给公司作出更大的贡献！

## 新员工销售述职报告范文2

### 销售新员工的述职报告篇五

我叫xxx，现年32岁，大专学历，经济员职称，我1993年参加信用社工作，2005年调任xx信用社副主任至今，2006年，在县联社的正确领导下，在信用社同志们的帮助下，我积极与主任配合，团结和带领全社员工，认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将本年度的工作向各位领导述职如下：

一年来，我始终坚持学习邓小平建设有中国特色的社会主义理论和党的各种路线、方针、政策，坚持学习胡锦涛关于“八荣八耻”重要讲话思想，学习各种金融法律、法规，积极参加单位组织的各种政治学习活动。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。在思想上，我时刻紧跟时代步伐，了解时事动态，用先进的理论武装自己的头脑，通过认真的学习胡锦涛关于“八荣八耻”重要讲话思想，领会“八荣八耻”的精髓，并将其灵活运用到工作和学习中。一年以来，我在行动上自觉实践农村信用社为“三农”服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行“三防一保”职责，自觉按规章操作；平时生活中团结同志、作风正派、不谋私利，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。同时，利用工余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验，对于联社下发的各种文件、学习

资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

在工作上，通过思想认识上的提高使我更加认真的对待本职工作，勤于实践，业务技能不断增长，工作能力不断加强，兢兢业业完成领导交给的任务。今年以来，我主动协助主任抓好信用社各项工作，摆正自己的位置，当好主任的参谋，较好的完成了全年各项工作目标。

参加信用社多年来的工作实践，使我和社班子深刻认识到，要做好信用社工作，干出成效来，就必须树立创新意识，只有创新才能在同行业竞争中立于不败之地，才能激发和调动职工工作的积极性。为改变我社存款徘徊不前的局面，广泛吸收资金，壮大信用社资金实力，我协助社领导在考核制度、服务方式和服务功能上推陈出新，采取了一系列措施：

### 1、创新分配制度，激励员工组织存款工作的积极性

年初，我们社班子经过反复研究，制订了新的《存款工作考核方案》，即实行存款余额和积数双项考核，并将职工的工资分解为基本生活费、效益工资两部分，其中效益工资按既定比例与存款考核同步进行，利用“绩效挂钩”来调动职工工作积极性，真正实现多劳多得，经过对分配制度的这一创新，极大地提高了职工的组织存款的工作热情。

### 2、走出柜台创新服务，开拓更广阔的存款空间

xx地区所辖18个行政村，25674口人，但是储蓄机构却星罗棋布（农行营业所、邮政储蓄等在农村设有办事机构），竞争相当激烈，正所谓“僧多粥少”，面对这样局面，如果像过去靠坐家等客、靠自然增长显然已不合时宜，为此，我在抓好岗位服务的同时，更注重引导职工走出柜台，登门吸储，培植储源，扩大储源，形成了信用社-家庭-社会的储蓄信用网络。

常言道：“火车跑得快，全靠车头带”。我深知，作为信用社班子的一员，是一个喊“跟我上”而不是喊“给我冲”的角色，在要求职工做到的同时，自己要首先做到。榜样的力量是无穷的，在我们班子成员的带动下，职工们纷纷行动起来，利用各种关系大力吸储。据统计，仅2006年一季度就利用走出柜台揽存方式共吸储约150余万元。

### 3、开展代办业务，方便客户，扩大储源

人都说，老百姓是最承受不住别人的好的，若有人对他好或为他办实事，他会“投之以李，报之以桃”。由于南社地区自被县政府规划为煤化工业园区后，目前已有48家煤化企业入住，企业工人达到了13000余人，我们了解到企业为职工领发工资极为不便，因此经班子研究后计划拓展代办业务，为企业代发工人工资，这样即可以增加信用社收入，又可以吸收部分存款资金，为解决这一问题，我和社主任多次与高义焦化有限公司、晋源焦化有限公司、重庆焦化有限公司等企业协商，终于达成协议，在我社开办代发工人工资业务，这样即方便了群众又为我社增加了储源，同时我们尝试了中间业务，增加了手续费收入，起到了一举三得的作用。至现在，已累计办理代发工资业务10650笔，金额568万元。尽管我们还没有获得大的收益，但我想在不久的将来，代办业务在我社会有广泛的发展前景，也会给我社带来更大的效益。

创新的工作和辛勤的付出终于得到了丰厚回报，到2006年末，各项存款达8745万元，较年初净增1666万元，不仅超额完成年度吸储指标，还为满足农民的信贷需求提供了资金保障。

作为一个单位的副职，我深知自己的言行举止，从小处说对广大职工都会有或大或小的影响，从大处说还直接关系到整个单位的兴衰成败。因此，在工作中，我处处以高标准严格要求自己，摆正自己的位置，真正做到了清清白白工作、堂堂正正做人、勤勤恳恳做事，率先垂范。在工作中遇到不懂之处，能主动向领导和同事请教，虚心接受意见。团结同事，

互相帮助，相互勉励，共同促进。

俗话说：“打铁还需自身硬，鞋厚才能不扎脚”。我时刻奉行：在遵守规章制度上凡要求职工做到或不该做的，自己应率先坚持做到或不做。为此，在日常工作中，我始终严格要求自己，坚持“四个”带头，即带头勤奋学习，熟练掌握业务知识；带头遵章守纪，与职工一视同仁；带头廉洁奉公，严于律己，洁身自好；带头勇挑重担，完成各项工作任务。工作中从不计较个人得失，真正起到榜样作用，与班子成员精诚团结，互相配合，绝不搞一言堂，以务实的态度主动去解决问题，去承担责任和风险，始终战斗在队伍的前列。

同时，在平时组织的学习中，以先进为榜样，教育职工树立正确人生观、价值观，增强事业心和责任感。一是经常开展职业道德教育，在客户中树立良好的形象，使职工从自身做起，从岗位做起，形成爱岗敬业，助人为乐的良好风气。二是经常开展法制观念教育，让职工们学懂弄通《中国人民银行法》、《商业银行法》、《担保法》、《贷款通则》等相关法律，严格依法办事，依法保护信用社合法权益。三是加强集体形象和团结互助的教育，使职工树立“社兴我荣，社衰我耻”的荣辱感，不仅在工作中，还在日常生活中保持良好的农金人的形象。

一年来，虽然我在工作中取得了点滴成绩，但我自知与上级领导的要求相差还远，与本职岗位工作还有不少差距。成绩只属于过去，不代表将来，在新的一年里，我决心借助农村信用社改革的契机，在县联社的领导下，继续脚踏实地，苦干实干，协助社主任一道，把南社信用社的各项业务推向一个新的台阶，决不辜负领导对我的期望。