

2023年医药公司销售经理年终总结 医药 公司经理述职报告(优秀7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

医药公司销售经理年终总结篇一

___, 性别, __, 学历, __ 根据组织的安排, 本人于__年__月因工作需要调___工作。现根据__县领导干部任期经济责任审计的要求, 将本人任期内有关工作情况报告如下:

一、任职起止时间: __年__月开始担任__镇党委书记、镇长, __年__月调出, 任期__年零__个月。

二、职责范围:

(一)主持本镇党委、政府日常工作, 统筹全盘, 认真贯彻执行党的路线、方针、政策以及上级的指示, 并确保在本镇落实。

(二)加强班子、组织和队伍建设, 提高班子和党组织战斗力, 提高队伍的政治、业务素质, 坚持任人为贤的干部路线, 选拔任用德才兼备干部。

(三)全面负责全镇的经济建设工作, 坚持把发展作为第一要务, 领导协调镇政权机关和群团组织, 研究决策本镇经济建设和社会发展中的重大问题, 认真履行工作职责。

(四)全面负责党的建设的工作，履行村级组织建设直接责任人的职责，加强以村党支部为核心的村级组织建设。

(五)负责本乡的思想政治工作，民主法制建设和精神文明建设工作

三、履行职责情况：

在县委、政府的正确领导下，带领全镇各级党组织和广大干部群众，始终坚持以经济建设为中心，坚持加快发展不动摇，抢抓机遇，务实进取，较好完成镇第_届_次会议确定的各项工作目标，_年，我镇在全县乡(镇)经济工作综合考评中取得第一名。过去的_年成为__历史以来发展较快、变化较大的时期，实现经济社会各项事业快速健康发展，社会大局持续稳定，人民生活水平显著提高，一个具备发展后劲和潜力的大河展现在我们面前。

(一)经济总量持续增长,综合实力显著增强。近_年来，紧抓发展主题不放松，加强项目建设，优化发展环境，推进科技创新，大河经济得到持续快速发展。__年，全乡财政总收入达__万元,实现农民人均纯收入_元。

1、推进现代农业建设，农业农村经济稳定增长。一是发展茶叶_亩，打造_余亩优质茶叶基地；二是楠竹面积达到_亩，已成为农民增收的产业；三是烟叶产业稳步推进，_年种植面积达到_亩，税收_万元；四是生猪养殖业发展良好，新建及改造生猪栏圈_平方米，完成_个村级畜牧兽医技术服务室建设；五是新农村建设成绩显著，桐子园村开展省宜居村庄建设，__投入近_万元的基地设施建设。

2、加大重点工业企业扶植，经济规模不断扩张。一是重点工业企业发展有序，_年，__茶业完成产业__余万元，创鑫木业产品远销武汉、长沙等地，科隆粉体天山坪方解石采矿区建设良好，楚城矿业前期准备工作基地完成；二是企业服务水平

不断提高，全镇上下形成“亲、爱、重、护”商的良好氛围；三是招商引资成效明显，_年，招商引资到位资金_万。

3、开展集镇建设与管理，集镇面貌有所改善。以“规划是龙头，建管要并重”的原则，着力打造“_大镇”。一是完善规划编制，集镇控制性详细规划和部分中心村的规划编制已完成，开展集镇的定桩定界工作，集镇建设严格按规划实施；二是推进集镇基地设施建设，建成教师安居工程大院临时停车场，完成中心北街、南街等小街小巷的改造升级，启动西环路打通工程，公益性服务大楼、安置小区、政府广场、东风广场等工程已开始进行准备工作；三是加强集镇管理力度，重点整治乱停乱靠、乱摆乱放行为，江汉大道_小时保洁，开展“两违”建筑执法_余次。

(二)基础设施不断完善,人民生活不断改善。近_年来,我始终坚持改善群众生活为目标,维护实现和发展好人民群众利益,致力于基础设施建设。一是交通状况得到根本改善,道路交通建设共投入资金近_万元,实施_余公里的经济循环路、通达路、通畅路,建成_条镇内循环路,_条出境线;二是_低丘岗改造项目投资_万元完工且通过省国土厅验收,增加有效耕地面积_亩;三是投资近_万元,完成_大堰改造,_河堤建设,_安全饮水等水利重点工程,并对_、_、_三处大堰共计_米进行维修,改善灌溉面积_亩;四是农村安全饮水工程建设解决约_人的安全饮水问题。

(三)产业调整成效斐然,农民收入不断增加。近_年来,我们不断强化农业在国民经济中的基础地位,不断加大农业产业结构的调整力度,先后建立并壮大茶叶、楠竹、生猪养殖等农业示范基地,并引进_茶社厂房落户_。在种植结构上,已基本形成粮食种植、茶叶种植、经济作物种植的生产格局。新、特、绿农产品的数量和质量均有不同程度的提高。

(四)党的建设不断加强,干部素质明显提高。近_年来,坚持以全面加强党的建设为保证,以创建先进党委为目标,创出

特色，树好典型，全面提升，使我镇的发展有可靠的组织保证。

1、党的建设成效明显，干部素质提高明显。强化乡村广大干部的理论学习，切实增强党员、干部的服务意识，增加为群众服务的本领。

2、党委自身建设得到全面加强。一是带头执行民主集中制原则，在大政策大方针上，采取会议决策，充分尊重分歧意见，力求达到共识与统一；二是树立班子团结意识，讲大局意识，维护班子集体，充分放权，以体现对班子成员的信任和发挥其主观能动性；三是坚持政策的连续性，决策的科学性，凡出台相关政策，都反复讨论，集体决策；四是班子成员坚持驻村调研制度，及时为基层排忧解难，树立起团结务实的党委新形象。五是坚持廉洁自律，树立廉政形象，带头严格遵守和执行上级党委、政府制定的有关规定。

3、抓好基层组织建设。一是结合我镇实际，制定镇领导干部“”等规定，及时组织全镇干部学习，深入开展民主评议等活动，促进行风、政风的转变；二是及时落实专职村干部工资财政统发制度，充分调动村干部的工作积极性；三是认真做好政务公开、村务公开等工作，实行村财乡代管制度。

(五)社会事业全面推进，两个文明协调发展。近年来，始终坚持经济社会协调发展的方针，高度重视精神文明建设和社会各项事业的协调发展。一是积极开展计生政策的宣传，完善基层计生网络，加大村民自治的力度，以人为本的计划生育优质服务力度得到加强，群众生育观念进一步更新，人口出生率逐年下降，计划生育率逐年提高。二是教育事业投入不断加大，基础设施总投入近万元，新建中、小学食堂，保障中考、小考的奖励资金。三是卫生医疗水平不断提高，硬件设施投入突破万元，建成卫生院技大楼，完善个中心村卫生室建设，新农合工作顺利推进；四是旅游业取得新的进步，旅游公路建设接近尾声，旅游名村建设有序进行；五是弘扬

民族民间文化，全镇开展土家摆手舞活动；六是社会保障工作取得明显成效，优抚，救灾、救济、最低生活保障等制度得到落实。七是农民素质培训工程扎实推进，农村劳动力转移进一步加快。林业、科技、国土、环保等工作均取得明显成效。全镇社会各项事业协调发展，各项工作全面进步。

医药公司经理述职报告篇5

医药公司销售经理年终总结篇二

20xx年共销售xx□227336盒，比去年销售的140085盒增加87251盒，为同期的1.62倍；其中20xx年3—6月份190936盒，比去年同期销售的115615盒增加75321盒，为同期的1.65倍□20xx年1—6月新市场销售116000盒，老市场115736盒。主要完成的重点：

1、市场网络建设方面：新开发了广东、广西、云南、湖北、湖南、北京、天津、江苏、安徽、辽宁、河南、山西、内蒙、浙江、新疆等省，完地区经理的招聘、考察工作，达到了网络布点的效果，为下半年的点面发展奠定了一定的基础。

2、市场控制：通过公司的大力支持，关闭了太和 market，保证了销售价格的上升，释放了市场开拓费用，基本上遏制了低价冲货、窜货、场的进一步发展提供了保障，也给以前老业务员提供了一定的信心，市场在稳定发展。

3、费用与货款回收□20xx年公司销售费用除了一次武汉会议、武汉试点会议费用、出差费用外，公司对市场投入较少，但货款回收基本上60天内90%以上。

20xx年全年计划销售70万盒，力争100万盒，需要对市场问题

进行必要的分析，对进行更细致的划分，并进行必要的指导和要求。

目前在全国基本上进行了点的销售网络建设，但因为零售价格过低，18.00元/盒，平均销售价格在11.74元，共货价格在60元，相当于19—23扣，部分地区的零售价格在17.10元/盒，因为为新产品，需要进行大量的开发工作，而折合到单位盒利润空间过小，造成了代理商业或业务员不愿意投入而没有进行必要的市场拓展。

经过与业务员的大量沟通，业务员缺乏对公司的信赖，主要原因是公司管理表面简单，实际复杂，加上地区经理的感情及适的沟通措辞其他相关因素，造成了心理上的压力，害怕投入后市场进行新的划分、或市场的失控，造成冲货、窜货的`发不愿意进行市场投入，将变为情感的销售，实际上，因为低利润的原因，这样的情况将可能持续到每个市场的润利润在0以后才有所改变。

如果强制性的进行市场的划分，因为公司没有进行必要的投入、更没有工资、费用的支持，加上产品的单一、目前利润，并没有让业务员形成对公司的依赖、销售代表对公司也没有无忠实度，势必造成市场竞争的混乱，相互的恶性竞争，不能拓展市场，更可能会使市场畏缩。

所有经营活动必须有一个统一的营销模式，而不是所谓的放任自流，凭借代理商的主观能动性去把握和操作市场，因为价格定位、产品用途的定位、同类产品的竞争分析等综合因素的考虑，更不可能期望于业务员替换单盒利润空间大的某品，事实上也是如此，与我来公司的前提出的以Otc□以农村市场为目标市场的市场销售定位为主、以会议营销实现网组建和管理，迅速提高市场的占有率。而依据业务员的自觉性来任其发展，公司只能听凭市场的自然发展，失去主动性。

到目前为止，公司对市场支持工作基本上为0，而所有新产品

进行市场开拓期，没有哪个企业没有进行市场的适当投入，目前医药市场的相对透明，市场开拓费用的逐步增加，销售代表在考虑风险的同时，更在考虑资金投入的收益和产出比如果在相同投入、而产出比例悬殊过大，代表对其的忠实度也过底。而比较成功的企业无疑在新产品进入市场前期进行的支持与投入。

新业务员及绝大部分业务员对公司管理存在较大的怀疑，几乎所有人的感觉是企业没有实力、没有中外合资企业的`基本流程，甚至彼此感觉缺乏信任、没有安全感。

企业发展的三大要素之一是人力资本的充分发挥、组织行为的绝对统一、企业文化对员工的吸引及绝对的凝聚力。管理的绝对公平和公正、信息反馈的处理速度和能力的机制的健全。而目前公司在管理问题上基本还是凭借主观的臆断理问题。

医药公司销售经理年终总结篇三

20xx年的岁末钟声即将敲响，回首20xx□是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们海王药店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个终端零售店来说，首先是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。药物核算是相当重要的，对药物成本和质量严格监督，尽量控制药物价格最低化，让市民吃得起，保障市民身体健康。最重要的一个是要用心去观察，用心去与顾客交流，留住新客人并发展为回头客，这样的话你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

- 1、以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督gsp的执行，时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。
- 2、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。
- 3、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。
- 4、通过各种渠道了解同行业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有理放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。
- 5、以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。
- 6、周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语(七字真言：请，您好，对不起，谢谢，再见)，使顾客满意的离开本店。
- 7、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。现在，门店的管理都是数据化、科学化管理，与几年前来比对店长的工作要求更加严格，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。
- 8、在本年度虽然业绩不错,但是还是存在客户的流失问题。

新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们的药店。面对明年的工作，我深感责任重大。

医药公司销售经理年终总结篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

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；首先要感谢教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为他们的帮助、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、积极开拓市场，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内容，现将一年来的个人工作述职如下：

1、苏北市场全年任务完成情况□20xx年，我负责连、徐、宿地区的销售工作，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万元增长率为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，通过我们的努力，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，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。连、徐、宿地区三个地区20xx年底只有6

家经销商，能够正常发货的只有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，寻找合适目标客户，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。积极宣传公司各项销售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比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、做好苏北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况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况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起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，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。一年下来，虽然苏北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，面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况。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，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、苏北市场网络规划不好，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，负责客户情况收集、调查□20xx年消灭江苏省空白县市。

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、责任到人，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，积极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；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任□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。

医药公司销售经理年终总结篇五

尊敬的各位领导、同事们：

自从20xx年1月3日xx服务有限公司开业之日起，我就融入了这个大家庭！一开始我司销售部和售后部加起来共计不到20人的团队发展到如今汽车专业4s销售服务有限公司。虽然公司也经历了无数波折，也存在着这样或者那样的问题，可是我们都尽量的去解决了。

至今我已在公司整整工作了两年时间，也让我在公司从任职销售助理成长为如今成熟的、有自信的销售主管。这两年里，在领导们的关心及支持下，还有同事们的帮忙和配合下，才有了今日的我，所以我要衷心的说一声：多谢！能够参加今日的述职我倍感荣幸，同时更期望大家能给我一个站在更高起点向前迈进的机会。

（一）展厅经理的职责

- 1、管理销售活动，促使完成销售目标。
- 2、领导执行销售过程中顾客满意度的标准。
- 3、管理所有展厅环境及其活动。
- 4、要致力于销售部的盈利。
- 5、主要监督销售部全体职员。

（二）展厅经理的自我定位

展厅经理应有的心态就是：从“被管”到“管人”。从顶尖的销售员到未顶尖的干部。我们要做到：执行、监督、辅导、分析、改善等基本原则。

（三）展厅经理管理的项目

1、展厅内外的环境

展厅外地面的整洁，客户停车区有足够的车位，所有户外标识坚持清洁并处于完好状态。展厅内入口处地垫清洁并处于完好状态，展厅地面坚持清洁，展厅内外墙面及玻璃的清洁，音响的音量要适度，避免造成不舒适的感觉。

2、值班人员与接待人员的`安排

工作时间内，所有销售部的人员，都必须着byd规定的制服，佩戴工牌及byd标志，坚持仪容仪表的整洁。所有的销售员行为举止必须要表现出专业化。所有的销售员不得在展厅内抽烟，吃零食等。若有发现此习惯重罚。在前台接待时，所有人员都必须主动喊“欢迎光临”！无论是正副班组，接待前台必须要坚持两位以上的销售接待人员，同时接待台要坚持整洁，并且销售人员不能聚集在前台聊天或与做工作无关的事。

3、展厅车辆的陈列

展厅内所有的展示车辆必须经过pdi检测。展示车辆必须要坚持清洁，无灰尘，无手印。轮胎必须使用轮胎蜡□byd轮胎标志处于水平位置，展示车辆内的座椅不可保留塑料胶套，同时要铺上byd专用地毯。展车前后必须悬挂byd车辆型号或是中山荣德。车辆配置信息及车辆价格必须陈列在规定的展示架上。所有的展车要坚持有电有油的状态。还有试乘试驾车内部或是外部必须整洁干净，要有足够的燃油，必须每一天检查车辆使用状况。

4、洽谈区

洽谈区要有必须的私密性，合理布置座椅与洽谈桌或物品的

摆放，洽谈业务完时，要及时清理烟灰缸内的烟头或是使用过的水杯。

5、卫生间

卫生间的地面要清洁，并且要坚持无异味，并配有纸巾，干手纸，洗手台要无积水，镜面要清洁，废纸篓要及时清倒，坚持清洁。

（四）展厅经理的5s现场管理

- 1、整理：将不要的东西立即处理。
- 2、整顿：功能性的放置原则，产生良好的工作环境与工作效率。
- 3、清扫：找出脏乱的根源并彻底清除，已建立清洁干净的工作环境。
- 4、清洁：建立“目视管理系统”维持有效的工作环境。
- 5、素养：必须要培养成良好的工作环境。

（五）作为展厅经理，我能够认真执行职责，团结带领销售部全体人员。在总体的工作思路指引下，在销售部各位经理的正确领导下，我会进取进取、扎实地工作，努力去完成公司下达的计划目标任务。

一个人的力量是微不足道的，要想在工作上取得最好成绩，就必须成为一个整体，才能开展工作的新局面。在工作上，我会努力支持及配合其他各部门的工作，为其他同事的工作创造良好的氛围和环境。相互尊重，相互配合，相互支持，相互关心，相互欢乐。是我们公司的宗旨。

公司的各项制度在不断完善，可是，更需要人去认真执行。各种制度、各种规定不能光说不执行。在实际工作中，员工看管理者。作为一名中层管理者，我深知自我的一言一行就是很多同事们行为的标尺。为此，在任何行动上，我会坚持“要求别人做到的，自我会首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

我也清楚地明白我身上存在的缺点和不足的地方。我会在今后的工作中努力加以改正，努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导所有销售员把精力集中到本职工作上来，把心思凝聚到当做自我的事业，去努力的工作，来完成销售任务，促进公司发展做出自我应有的贡献，同时更期望大家对我今后的工作给予支持和配合。

多谢大家！

医药公司销售经理年终总结篇六

尊敬的各位领导、同仁们：

20xx年9月，我由xx销售服务有限公司调到xx销售部经理。在公司领导的关心和支持以及同仁们的协助下，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仁们的信任。下面，我向大家简单报告工作情况。

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。

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。

在公司领导的带领下，我带领本部门同仁，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。xx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。

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，就必须依靠全体同仁，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，为其他同仁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，对其他同仁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，也取得了同仁们的理解和信任，取得了很好的效果。

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仁们行为的标尺。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。

以上是我对来寿光工作的简要回顾。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，也希望全体同仁对我今后的工作给予支持和监督。

医药公司销售经理年终总结篇七

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

20xx年根据公司统一安排，我先后山城大药房、公司销售科工作，年底又重新回到山城大药房担任主管经理。一年来，在公司领导的关怀指导和同事们的鼎力支持下，我顺利圆满地完成了各项工作任务，自身素质和能力都得到了进一步的提高，现将一年来的工作情况以及今后工作打算作一简要汇报。

医药销售是一项对业务知识要求很强的工作，为尽可能全面地掌握各种工作技能，丰富自身能力素质，更好地完成本职工作，我在全年工作中始终注意通过学习不断提升自身素质水平。一是重点学习国家最新的卫生方针政策和各级卫生会议精神，第一时间了解最前沿的医药知识，了解公司经营药品品种的结构，熟悉经营药品品种的价格、规格、包装、性能等相关药品知识；二是全面学习业务技能及相关知识，认真学习了《药品经营企业管理规范》、《销售技巧300问》、《门店》。

采取“抓大不放小”的原则，着力巩固老客户，发展新客户，

确保了一系列品种在市政医院市场的占有率。同时，新增了部分厂家品种，使营销配置更加优化，确保销售的毛利率大幅提升；再次，加强对销售终端的跟踪指导。在药店工作期间，我定期适时了解计划完成情况，指导各柜组的业务工作，努力提高销售、服务业绩，倡导并督促实行“服务创新、顾客满意”的经营理念，营造热情、礼貌、整洁、舒适的购物环境，及时发现纠正销售过程中存在的问题，努力将销售业绩维持在高位运行。在销售科工作中，我们坚持以客户为中心，倡导“服务客户，快乐自己”的服务理念，经常性的与医院人员沟通感情、融洽关系，随时随地处理好与客户的关系。我们坚持全程服务，在公司产品销售的每一个阶段以及服务增值的每一个环节，都有服务介入，实现全程服务，形成共识，全员参与，使服务成为完善的系统工程。我们坚持规范服务，按照服务标准化、规范化和系统化的要求，创新服务理念、手段和内容，不断提供超乎客户想象的价值服务，培养未来消费忠诚度和品牌内涵。同时，我们积极做好客户反馈工作，对客户反馈的服务质量方面信息，我们都进行了认真研究，并及时采取措施，符合退、换货条件的，及时办理退、换货相关手续；需要查询核对的，及时进行查询核对，真正确保了客户的满意度水平。

为积极应对竞争，我注重在药店内部管理上下功夫。在担任山城大药房主管经理期间，我负责三家药房的管理工作。为强化药店正规化、科学化管理，提高我公司药店整体对外形象，促进药品销售额不断提升。我会同部分同事经过认真讨论研究和实地调研，反复向上级领导请示，寻求指导帮助。通过共同努力，最后制定了《店长经理管理责任制》、《收银管理》、《盘点管理》、《药店员工考核标准》、《门店管理考核表》等规章制度和考核标准，在这些规章制度和考核标准中，对日常工作中的各个时间段、各个岗位、各个工作环节都做了明细的规定，明确了人员职责，工作礼仪，岗位责任和工作的考核标准，确保员工在平时工作中有规可循，有章可依；确保员工工作目标清晰，工作干劲更足；确保在年终各项考核中，大家对考核结果不持异议。经过实践证明，

这些规章制度和考核标准颁布后，对提升我公司整体形象，促进员工自觉提升工作责任心都有立竿见影的效果。

作为一名管理人员，一年来，我除了完成各项销售任务之外，还积极筹谋，以身作则，为公司正规化、长远化发展尽可能多做一些工作。在日常工作中，认真收集顾客对药品和药店的意见、建议与期望，及时妥善地处理顾客抱怨控制不良事件的发生，同时注意定期收集竞争对手的产品、价格、促销活动等信息，并及时整理分析后上报。带头严守本公司商业秘密，确保公司及门店的各种销售管理信息不外泄。加强门店办公用品的领用管理，做到计划清晰，使用合理，杜绝浪费。督促各种记录装订整齐、合理、留存妥善。此外，合理安排店员培训，做到每周至少一次集中培训，在培训中要求培训笔记规范、统一，并严格考核制度，确保培训效果，促进工作进步。