

移动区域经理竞聘稿 区域销售经理工作计划(优秀5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

移动区域经理竞聘稿篇一

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力达到xx人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。销售部内部拟定xx年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

218年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好2018年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作习惯是我们工作的关键。

移动区域经理竞聘稿篇二

- 2、抓住酒店周围的一切协议客户，及时知道协议客户的需求。
- 3、通过短信、电话、登门将酒店最新经营动态传递给酒店客户和潜在客户
- 4、熟悉掌握店内最新价格体系，并合理利用价格杠杆吸纳店内的潜在客户
- 5、保证客户的`正当利益不受损害。
- 6、通过渠道知道同城其他连锁酒店的入住情况及时反馈给酒店管理者。

- 1、找出符合酒店消费标准和要求的客源群体以及辐射群体（本地中小企业、商品批发业户、外地出差商务人员、本地中档消费者）

- 2、找到与主体客源群体和辐射客源群体对接的有效渠道（直接渠道、间接渠道、封闭渠道、开放渠道）

- 3、确定与客户的沟通方式（电话、登门、短信、单页）

- 4、合理利用沟通方式通过有效渠道将客源群体与酒店建立密切持续的合作关系

- 5、与线上中介进行沟通，在淡季期间线上中介的给予的客户应接待好（如：有价格变动应立即与线上中介取得联系）

- 1、协议管理：

- a□潜在客户开发（新协议增加）协议针对目标是本地单位，通过电信黄页和当地商情信息获取资源，通过电话传真、登

门方式签订协议。协议标准与店长沟通确定。

b□旧协议续签（现有协议11年度续签，标准与新协议相同或特殊情况与店长及时沟通），及时电话沟通或登门拜访。开发旧协议里的有效协议，使其成为重要客户。

c□协议激活（协议客户产生房间用量视为协议激活）签订协议后一周如果没有用房量应该与协议客户电话或者登门沟通。询问原因，引导客人激活协议。

2、客户沟通：

c□短信发送沟通：每周二和周五进行短信发送（主要以协议客户为主）短信模版：首语：如家酒店牡丹江民航大厦店，中间：1、祝福词2、告知酒店活动3、宣传酒店，结尾：订房（抢订或咨询）酒店电话或本人手机，地址：牡丹江市东安区东二条路137号（字数不超过70字）建议节假日发送时间建议提前10天或2天发送。

d□单页发送：每天发送单页时间在中午12点—2点之间，发送单页地点在商业街或者步行街（人流数量多的地区）。

6、竞业调查：

1、关注“迈点”“七天”“禧龙”等同级酒店的出租情况，每周六做下对比，房价、出租率、促销手段等，并将信息反馈店长。

2、关注异业联盟：找到当地的旅行社合作（牡丹江旅行社统计约有24家），在酒店出租率低期间接待旅游游客。尽量在每周抽出一天时间拜访旅行社经理或旅行社地接负责人。

7、关注客户客源地

每周由前台统计客源地客户数量，提交销售经理，销售经理做出分析，并针对客源地宣传可以通过城区其他分店（如没有分店比方说牡丹江、佳木斯等地考虑建立异地异业合作联盟）提出合作方式的建议给店长。注意投入和产出的性价比。不要过大投入。

8、动员和督导店内单页发放和到店客户的服务维护。

对单页发放的地点和效果要做出评估，对发放时段和频度要给出建议。并在征得店长同意情况下，协调好单页发放的落实工作。对于重要客户的预定和接待工作最好亲自跟进。并及时反馈和处理客人提出的意见和要求。对于重要潜在客户要主动发出邀请。

牡丹江民航大厦店销售经理的工作要求：

- 1、为了完成销售目标而自己设定每日工作计划，并严格履行计划执行。计划不是为了完成，而是让工作更有主动性。切忌为了完成而完成。在完成中体验工作的乐趣，在工作中成长。
- 2、客户维护本着“结实新朋友，不忘老朋友”的沟通原则，重点关注新协议客户的开发和旧协议客户的维护对协议客户提出的意见和指出的不足进行统计及时报给店长。
- 3、要主动参与店内经营动向并非常了解我们产品在市场中的对比。坚定对我们产品的信心和热爱。并用这种心态去感染客户。
- 4、在工作中遇到的问题及时有效的和店长进行沟通，工作中的突发事件和困难无法避免，要有应对的能力和好的自我调节心态。我们开始于客户消费之前，消费心理和店内服务差异必然存在，如何调节好客户和酒店的关系需要良好的人际沟通能力和端正的态度。

5、针对工作使命和目标，结合自身能力特点，尝试为自己制定有效地工作目标。并在实践中随时调整，充分利用时间提高自己的工作效率是销售经理从一般到优秀的重要标准。

移动区域经理竞聘稿篇三

一、关于区域人员整体执行力的问题

工欲善其事，必先利其器。此项目标包括我自己在内都需不断加强，对加强区域人员业务技能素质的提高是我下去潜移默化的一项工作，大家建立在有效率的工作环境中能够起到事半功倍的效果。在这方面我有足够的信心从自我做起，要改变目前人员普遍执行力的现象，必须持之以恒的加强队伍培训工作，制定培训计划，在工作技能、电脑操作、服务客户、协调处置能力中将基础抓牢，在不断学习的氛围中加强团队的凝聚力。

二、管理工作

1、员工绩效：公司劳动竞赛下达的第一时间，迅速将工作落实到实处，采取大圈包小圈层层相环的方式，即以公司gs目标为主线制定当月绩效任务。渠道为主、集团为辅相互协作对当月工作目标进行一个循环执行，当月未完成的指标步入下月进行再次循环。区域人员的绩效制定需分工明确，针对考核者、考核指标、程序及周期有针对性和兑现性。

2、渠道：一是做好内部资源调整和外部市场的有机结合，根据各网点的实际情况和公司相关政策做好事先分配，发挥资源优势，进行有效的业务提升。二是督促区域活动的实用性，渠道面对大众市场，面广、针对性不强，但区域核心客户的提升需主要靠网点进行捆绑，在这一块会根据时段的特殊性进行维系。

3、区域核心客户：重点是要走出去，各区域客户经理普遍存

在只做服务及维系工作，对内即未将核心客户很好的进行服务，对外也未对网点进行任务的分解。目前客户经理需发挥本质工作，捆绑、回流是硬道理，分清职责才能更好有工作的方向。

4、服务：区域自办营业厅、五星网点的业务提升都建立在优质的服务上，提升人员的业务素质需公司加强此项工作的培训及督办力度上。（初步设想，除每月必要的服务检查外，区域提供针对性的培训需求，公司能够及时的、有效的进行网点上门培训）

三、给自己的要求

我性格相对理智，在日常生活的和工作上对自我要求较高，即使在某些事情的观念和处理方法上与他人有所差异，针对团队精神上我有自己的期许和目标。面对此次公司给我展现自己的机会，我很期待、也有担忧。将期许运用到实际工作中会有很多的困难，但我相信不断的磨合中终会找到属于自己的方式，也请公司领导在工作中不断对我进行指点与纠正，我将不断改进，更好的在公司展现自己的价值。谢谢！

移动区域经理竞聘稿篇四

1. 实现湘潭办事处的转型工作，保障营销服务工作连续；在湘潭公司进行调整当前，我将尽力工作，将技术服务作为咱们工作的重点，增强对客户的技巧服务，保证后期营销服务工作顺延和客户的满足，同时，逐渐参与市场，踊跃发展营销工作。

2. 深度发掘华龙证券的潜力，争夺华龙证券后期项目，在我们跟踪和推动的主要工作有：华龙证券集中电话委托项目、华龙证券灾备中央、华龙证券开放式基金代售项目；同时帮助总部完成华龙基金公司建设项目。

3. 逐步建破营销服务信息系统，完成总部部署的工作。在20我将努力完美营销服务信息体系，做好总部部署和安排的工作。

4. 湘潭地区的银行经由我们的运作，客户关系已经逐步稳固，甘肃省农行和建行以及交行都是我们友爱级的客户，在今年，甘肃省的银行方面还有一些名目，比方：农行个人花费信贷、银保系统和住房公积金项目都有必定的机遇。

以上就是我年工作规划，有成就也有不足，在公司上市的大好机会激励下，我一定会努力学习，一直提高业务水温和综合技巧，为公司的发展作出应有的贡献。

移动区域经理竞聘稿篇五

随着河北区市场逐渐发展成熟，竞争日益激烈，机遇与考验并存□201x年，销售工作仍将是我们公司的工作重点，面对先期投入，正视现有市场，作为我山东区销售经理，我创业激情高涨，信心百倍，又深感责任重大。

着眼公司当前，兼顾未来发展□201x年，在总经理的领导下，在销售工作中我坚持做到：突出重点维护现有市场，把握时机开发潜在客户，注重销售细节，强化优质服务，稳固和提高市场占有率，积极争取圆满完成销售任务。

一、销量指标：

二、计划拟定：

1、年初拟定《年度销售总体计划》；

2、年终拟定《年度销售总结》；

3、月初拟定《月销售计划表》和《月访客户计划表》；

4、月末拟定《月销售统计表》和《月访客户统计表》；

三、客户分类：

根据06年度销售额度，对市场进行细分化，将现有客户分为vip用户、一级用户、二级用户和其它用户四大类，并对各级用户进行全面分析。

四、实施措施：

1、技术交流：

(1) 本年度针对vip客户的技术部、售后服务部开展一次技术交流研讨会；

(2) 参加相关行业展会两次，其中展会期间安排一场大型联谊座谈会；

2、客户回访：

目前在国内市场上流通的相似品牌有七八种之多，与我司品牌相当的有三四种，技术方面不相上下，竞争愈来愈激烈，已构成市场威胁。为稳固和拓展市场，务必加强与客户的交流，协调与客户、直接用户之间的关系。

(2) 适应把握形势，销售工作已不仅仅是销货到我们的客户方即为结束，还要帮助客户出货，帮助客户做直接用户的工作，这项工作列入我0*年工作重点。