

课堂演讲一分钟演讲稿 课堂演讲一分钟(精选5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

销售总监周工作总结篇一

我于2017年初进入市场部，并被任命市场部总监，和公司也一起度过了一年的岁月，现在我将这一年的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。

为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。

这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。

就像春节前后，我部门员工将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。2017年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度

度和最好的方式来解决。

2017年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。

以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这一年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随

着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

销售总监周工作总结篇二

20xx年，我带领的销售区，也是这样。销售会议，办事流程，新员工的带领，能做到不玩虚的，实实在在。

销售会议是很重要的，每次开会，先解决上月遇到的问题，哪个人哪方面做得不对，我平时看到或发现后，除了当时批评指出改正外，我还把他记在电脑上，到开会当着大家的面再说一下，为的是这样的错误事情，让其他人也能注意。上半年会议的内容多半是强调老客户的走访，稳定老客户。下半年的会议内容多半强调如何按计划做事，如何制定合理的销售计划，计划是做任何事情的都必须的第一步骤，不光制定计划，计划还要合理，怎样都完不成的计划，不要制定，如果每个月，计划完成都不到50%，说明没有慎重去制定计划，不轻易放弃每一个计划的工作项目，如果长期完不成自己的计划，会对自己的信心带来打击，轻易放弃自己的计划，会使自己工作的韧劲损耗殆尽！我要求我的员工，尊重自己的计划！

计划有了，过程也是很重要的，我制定了个《工作记录表》，其中涉及到的就是工作过程的记录，内容包括：

- 1、销售计划与行动
- 2、来电信息跟踪
- 3、清欠计划与推进
- 4、售后服务流水账
- 5、销售回款流水账。

每个人每月都要把工作记录表发给我看，我看这个表的目的是有3个：第一监督，如果没有工作，这张表就会一片空白。从表中我能看你哪天在干什么。第二是指导，客户的跟踪是有过程的，在看他们的过程时，我会根据情况，对他们指导，哪个阶段，该怎样做，该找谁，该给点什么建议，等等，毕竟我这几年的`经验，还是有值得他们学的地方。第三个目的就是，为了公司客户的安全，换句话说，不论谁的客户，换人之后，我能立马接上，因为整个过程都在我的记录当中，公司大了，业务员的风险以后是必须要考虑的事情！《工作记录表》记录简单，使用方便，对业务员来讲，帮助的意义更大，他们可以连贯的做好不同客户的跟踪工作，避免忘了，错过机会的等现象，避免工作杂乱无章，没计划，没头绪，等不该有的种种状态！

计划和过程决定了工作的全部，做好做差，与这个过程执行的好与差息息相关！然而还有一个方面事情重要性不次于它。那就是士气，带兵打仗要有士气，胜不骄败不馁。单子被人争去了，不要灰心，市场大得很，不在乎一城一池，我是过来人，知道这种滋味，我们的员工同样会遇到这样的事情，要鼓励他们，给他们信心，多大的单子拿下，高兴，拿不下，总结教训，下次再来！开会时经常这样鼓励他们，经常这样，碰到类似的事情员工们心里也有底了，所以这方面也是销售会议的重要内容！

流程其实就是管理，好的流程可以提高工作效率制定。我其实很崇尚高效简单的工作流程。人不是电脑，我认为流程的逻辑性并不比流程的模糊可行性重要，有的管理办法有时候会把我们框死，因为这些管理办法说白了就是一个数学公式，公式中的abcd各种因素都涉及到了，看似合理，但是得出的结论却是错的，最后一句话错的也要执行！我希望做事能事半功倍，最起码不要事倍功半，这也许是我懒的毛病引起的，但是我懒在当面，不装勤，对大家没有欺骗性。该做的该考虑的，甚至得到的结果，我没有少！碌碌无为，不知所云，不是莱恩所有员工该做的事，更好的流程是做好这些的保障，

我在探索，同时也在找机会学学别人，谁的好就拿来为我所用。培训自己，培训员工！

面对正确批评要能够坦然接受，知错能改既是尊重别人更是尊重自己。我愿意继续接受所有人的监督和批评。对于心清如水的人，批评比表扬更珍贵，我努力做到心如明镜。遇到高人要能够虚心学习，别人优点都值得去学的。20xx年我也在向周围的老师们偷偷学习了很多东西。也赞美过别人，我喜欢与人友善，喜欢和素质高的人打交道，喜欢虚怀若谷的人，近朱者赤近墨者黑，我这几年自认为有所提高，这与我们8个兄弟多年在一起做事是分不开的！如果我有好的一面，我会用来影响我的部门的人，做好事，做好人！

写了这里，回头看看不知所云，不知道合不合书写的格式，最后我引用我手下一员大将的思想工作总结的一句话结束本述职报告：

20xx年，工作要很靠谱，杜绝浮躁。

20xx年，工作要非常专注，绝不扯淡。

20xx年，要绝对给力，确保工作生活大踏步向前。

销售总监周工作总结篇三

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，以至于现在唐山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相结合。

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。

三，明年的个人目标：

一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情!个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养!怎么延续?把工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣的，寻找乐趣!通过20xx年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到!我

明年的个人目标是400万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车(4万~7万)!一定要买车，自己还要有金!

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗!加油!

销售总监周工作总结篇四

我于20xx年初进入市场部，并被任命市场部总监，和公司也一起度过了一年的岁月，现在我将这一年的日常工作做个汇报，恳请大家对我的日常工作多提宝贵的意见和建议。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展日常工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。

为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展日常工作。

这样，在业务日常工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。

就像春节前后，我部门员工将日常工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。20xx年的'日常工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度 and 最好的方式来解决。

20xx年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加

日常工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在今年的日常工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的日常工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。

以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务日常工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的日常工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份日常工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这一年的日常工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的日常工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

销售总监周工作总结篇五

1、抓住企业的关键人物，并不代表对其他人员可以置之不理，关系要作到上下贯通。把项目负责人作成朋友，把一把手做成哥们儿抓关键人物主要为签单，与其他人员处好关系是为了后期能更好实施项目。但做关系一定要往上走，不能在没有决定权的人(如项目经理)身上浪费太多时间，一般来说拜访企业三次仍未见到企业决策人，此单可以考虑放弃。

2、销售人员是否能见到企业老总，要看销售员是否有能力、资格和自信，这就需要销售员具备知识性、社会性、综合性和多面手的能力。

3、第一次见面很重要，销售人员要把客户送回家，尽量收集信息，谈客户最关心的问题，销售人员第一次见客户，最好不要演示产品。第二次见面谈话可轻松，第三次拜访还未见到老总，就算失败。

4、第一次见老总，最好不要超过5分钟，但要充分展示个人魅力，如果对方没有让你坐，最好站着。如果企业信息中心的人堵着你不让你见老总，说明对信息中心的人关系没有搞定。

5、第二次见面要分析负责人的资料

1) 年龄：决定思维方式和做事态度；

2) 性格：决定如何打交道；

3) 企业待遇情况：决定消费观念；

4) 婚姻状况：能了解家庭信息，拉近关系，如孩子大小，男孩还是女孩；

5) 学习任务：决定心态；

6) 工作任务、业余爱好、企业地位、社会关系：决定企业的心态；

6、虽说销售一般讲三分价格、七分技术、十二分的关系：在决定企业的投资规模后，认为与我们的报价比较符合的情况下我们才考虑是否跟踪该客户，所以价格是第一关应该解决的问题。在确认了投资规模后，需要在技术上得到企业的基本认可，所谓技术是敲门砖就是这个道理，如果技术要求相差太远，也会比较棘手，但在各家软件供应商的技术基本上能够满足企业要求的情况下，最关键的因素就取决于关系，哪家供应商和企业的决策人和有影响力的人物关系做的好，签单的成功率就高。

中国企业就是这样，其实外国企业也不例外，前期关系的深入也有利于项目的后期实施和回款。但在私营企业对价格一般会比较敏感，如果与其他供应商报价相差太远，也会成为签单成功重要制约因素。

7、对正在选型的企业，要抓住对方的症结，即抓住自己的卖点，即不买我们的产品、你就会(省略号)。

8、个人包装：外包装(公司制度)、内包装(靠个人学习，提高个人素质，丰富知识结构)。

9、销售人员每天都要总结，才会不断提高。

10、销售人员的基本素质：敢斗，斗不死，但不要盲目的。

11、跟单心态

销售总监周工作总结篇六

回顾过去几个月的工作，其工作的成绩是在俱乐部领导的正确指导下，在各部门同事的协力帮助和支持下，与部门人员的共同努力下是分不开的，本人严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作，在围绕俱乐部长远发展的战略和目标，打响俱乐部品牌的影响力和提升服务品质为重点，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，本年度个人主要重点工作有以下方面：

一、完善制度管理

因俱乐部在短期内，内部管理人员及员工不断更新，每一位管理者都有在原有的基础上不断完善和创新，员工在跟着制度或流程完善时接受程度也相应受些影响，根据目前的工作状态，结合具有可执行制度和流程再次进一步完善和改变不足之处，具体有：

- 1、改变球童奖罚方式及球童维护场地责任制，
- 2、完善接包处、出发台、练习场岗位制度及流程，
- 3、健全管理人员岗位职责，
- 4、完善更衣室、车库卫生清洁标准，

二、加强督导执行力度

在每项工作安排与落实中，采用上传下达的原始模式，一级管一级的方式，安排事情到个人，责任到个人的原则，谁领导谁负责督导落实与检查。执行每周球童场地服务总结例会，每周总结管理者工作例会，每月不定期其它岗位工作总结例会，认真总结找出问题并及时解决问题。

三、抓培训落实，提升服务品质

根据各岗位工作性质，重新制定培训计划，并按照计划进行实施，培训中不采取照本宣科的培训模式，而是结合实际工作中的经验不足之处加以强化，举事例及模拟示范。培训后加强督导力度及跟踪辅导，广泛收集客人反馈宝贵意见，将反馈意见不好方面再次进行培训。经过反复的加强，在服务的规范与专业知识及质量上有了明显的提高。

四、建立资产管理责任制

五、储备多元化人才

根据现状为公司尽量减少招聘难的问题，我们坚持以一人多能，一人顶多岗的方式培养人才，以开展部门岗位人员11人进行兼职球童培训，以球童为主部分人已参与车库、接包员、出发台岗位培训工作。

六、工作中的不足

工作中的问题：

- 1、加强员工的自觉性还不够，
- 2、岗位管理人员工作计划性、组织性有待提高，
- 3、个人主人翁意识淡薄，

自身的不足：

- 1、创新思路匮乏，
- 2、执行力度偏差，

七、总结经验：

通过制度修订、流程整改、执行力度加大及增加培训学习等方面工作，大家也能认真接受与执行，通过整体的改变。这让我有所体会的是：只有严格才能有规范，只有不断完善才有提升，只有不断创新才有进步。

八、下步工作计划：

针对今年工作中存在的不足，为了做好新的一年里的的工作，突出做好以下几个方面：

1、制定管理人员职责工作主要体现：

- 1) 制定全年月工作计划，详细表述每月执行工作重点，
- 2) 制定每月工作问题总结，如何解决问题，落实的情况，
- 3) 制定每周工作会议，协调事务和解决问题的情况，
- 4) 制定每天工作检查，发现问题，纠正问题的情况，

2、岗位工作安排与督导执行

- 1) 安排月工作固定事项，月培训内容并落实检查培训实施效果，
- 2) 安排周工作量，督导执行完成情况，
- 3) 安排日工作，执行检查工作标准和规范，

3、树立员工主人翁的思想

- 1) 加强员工责任感，认真执行制度，不要流于形式，
- 2) 多倾听员工建议和意见，发挥员工的想象力，有效建议及时

采纳，

4、加强自身提高：

1)加强管理知识学习，提升管理能力，

2)创新工作方式方法，提高工作效率，

总结过去的不足和吸取的经验，为此在20xx年里，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，严格要求自己，努力学习，提高工作效率，积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，做好本职工作。

销售总监周工作总结篇七

1、抓住企业的关键人物，并不代表对其他人员可以置之不理，关系要作到上下贯通。

把项目负责人作成朋友，把一把手做成哥们儿抓关键人物主要为签单，与其他人员处好关系是为了后期能更好实施项目。但做关系一定要往上走，不能在没有决定权的人（如项目经理）身上浪费太多时间，一般来说拜访企业三次仍未见到企业决策人，此单可以考虑放弃。

2、销售人员是否能见到企业老总，要看销售员是否有能力、资格和自信，这就需要销售员具备知识性、社会性、综合性和多面手的能力。

3、第一次见面很重要，销售人员要把客户送回家，尽量收集信息，谈客户最关心的问题，销售人员第一次见客户，最好不要演示产品。第二次见面谈话可轻松，第三次拜访还未见到老总，就算失败。

4、第一次见老总，最好不要超过5分钟，但要充分展示个人

魅力，如果对方没有让你坐，最好站着。如果企业信息中心的人堵着你不让你见老总，说明对信息中心的人关系没有搞定。

5、第二次见面要分析负责人的资料。

1) 年龄：决定思维方式和做事态度。

2) 性格：决定如何打交道。

3) 企业待遇情况：决定消费观念。

4) 婚姻状况：能了解家庭信息，拉近关系，如孩子大小，男孩还是女孩。

5) 学习任务：决定心态。

6) 工作任务、业余爱好、企业地位、社会关系：决定企业的心态。

6、虽说销售一般讲三分价格、七分技术、十二分的关系。

在决定企业的投资规模后，认为与我们的报价比较符合的情况下我们才考虑是否跟踪该客户，所以价格是第一关应该解决的问题。在确认了投资规模后，需要在技术上得到企业的基本认可，所谓技术是敲门砖就是这个道理，如果技术要求相差太远，也会比较棘手，但在各家软件供应商的技术基本上能够满足企业要求的情况下，最关键的因素就取决于关系，哪家供应商和企业的决策人和有影响力的人物关系做的好，签单的成功率就高。中国企业就是这样，其实外国企业也不例外，前期关系的深入也有利于项目的后期实施和回款。但在私营企业对价格一般会比较敏感，如果与其他供应商报价相差太远，也会成为签单成功重要制约因素。

7、对正在选型的企业，要抓住对方的症结，即抓住自己的卖点，即不买我们的产品、你就会（省略号）。

8、个人包装：外包装（公司制度）、内包装（靠个人学习，提高个人素质，丰富知识结构）。

9、销售人员每天都要总结，才会不断提高。

10、销售人员的基本素质：敢斗，斗不死，但不要盲目的。

销售总监周工作总结篇八

我进入xx集团以来，在集团的培育下，现任职石家庄分公司销售部总监。对此，我感到非常的荣幸，也感谢集团公司对我的信任和支持。

销售部是保证分公司正常运转的关键部门，也就是进钱的部门。在这个部门，我需要进行的工作还有很多，那么，首先我先总结一下刚刚过去的20xx年，然后我再展望一下已然到来的20xx年。

20xx年是充满挑战的一年，对于我来讲，也是成长最快的一年。在20xx年我和公司共同经历了春节、端午节和中秋节，三大节气对我而言，每一个节气都是一次攻坚战。在我和各位同仁的共同奋斗下，取得了以下成果：

20xx年在销售部行政管理方面我做出了销售部专用手册和多个销售部表格管理工具，应用到销售部每天的营运管理中。具体工具如下：

1. 销售管理督导部营运手册一本

2.crazyforcustomers的'训练考核卡一套(四册)

3. 区店长巡店检查表一份(百分制)
4. 销售管理督导组qa检查表一份(品控)
5. 店长班前检查表一份
6. 导购每日上班流程一份
7. 门店订货系统(应用公式)
8. 销售部促销管理流程(评比)
9. 销售部“亮丽”比赛系统

以上的各个系统在实践中运用中均取得了良好的效果，为销售额的提升奠定了基础。

时光荏苒□20xx年已经悄悄来临，并且第一个月份已即将逝去，在总结过去的时候，我还必须展望一下未来□20xx年对集团公司的上市目标来讲是非常关键的一年，1100万净利润也已经成为了我们分公司必须达成的目标，身为销售部总监的我就要完全的为指标负责，为公司负责，为我自己负责。

20xx年的工作任务更为繁重，但我相信在集团总部以及分公司经理的领导领导和各个部门的积极配合下能够顺利完成。大致工作任务为：

1. 原有销售渠道业绩同比20xx年上升30%-40%
2. 增加新的业务渠道
3. 新增高质量门店5-8家
4. 石家庄郊县市场拓展

5. 将销售团队打造成一支具有高战斗力的队伍

以上的几个方面综合业绩要实现分公司销售额同比20xx年增长50%-80%，因为只有这样才能完成xx集团石家庄分公司的1100万净利润指标。

20xx年是集团公司每个人需要完美的展现自己能力的一年，当然我也是其中之一。山不在高，有仙则名；水不在深，有龙则灵。我和我的团队愿做一条具有特质的猛龙。