

2023年市场专员述职报告总结 市场专员 述职报告(通用5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

市场专员述职报告总结篇一

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是6月30来到白象春华求是学校，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出“幼稚园”的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔——市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的总结。

归纳以下几点：

3. 工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场计划；

7. 对于市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行；

20xx年6月30日，白象春华求是学校市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的市场部，

渐渐的在单位中成长，做到“市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼，”现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

下面我对我们部门的工作做一下归纳：

1. 部门建设：部门刚刚启动，市场体系还不是很完整，可是开展市场工作人员严重不足；

2. 部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

5. 部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高；

6. 整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核；

7. 以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

“运筹于帷幄之中，决胜在千里之外”。新年度市场营销工作规划我觉得要强调谋事在先，但是我们还要明白年度市场工作规划并不是营销计划，只是基于年度分析总结的策略性工作思路，具体详细计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

1. 目标的拟定是来年市场招生工作的关键。在新年度市场招生工作规划中，首先要做的就是，全年总体的招生目标、广告费用目标、利润目标、渠道目标、人员配置目标的拟定，其中：销售目标为140万/年，广告费用目标为1.2万/月，渠道开发目标为3条/年，人员配置为3人。

2. 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。

市场专员述职报告总结篇二

20xx年，是一个充满梦想和激情的一年□20xx年春天，一个偶然的的机会，我加入了xx商贸城，有幸成为xx的一份子，本着对这份工作的热爱，抱着积极认真的学习学习态度，有心做好每一件事。

今年的4月1日，我正式的成为xx的一名招商代表，到现在已经半年了，这半年我时间里，我学到了很多的东西，现在就这半年的工作做一个终结。

对于商业地产，我是第一次接触到，具体的东西也不太了解，我以前做过二手房经济人，对整个房地产有一点初步的认识，到xx之后对商业地产有了更进一步的了解，到实战工作，我不断追求新的目标，以前都觉得卖房子嘛，不就是等客服上门吗，来了才知道并不是我想的那样，商业地产必须是主动出击，自己去寻找目标客户。

4月底，公司安排我们去了西安华南城学习，我们体会到了作为一个招商员的辛苦，工作虽然繁忙，但整个团队充满激情，他们每天都工作到12,12点，回来还要写报告，回家就1点了，第二天依然精神饱满的上班。我们绵阳团队才过去很不适应

西安的气候，西安的天气正好那几天又热又闷，我们绵阳的4月，还正是春暖花开，我们也都是带了几套春装，过去才知道，应该穿夏装了，由于不适应气候，我们热得都喘不过气了，西安的天气又干燥，我们的身上都干得起皮了，虽然不适应，但我们还是坚持了下来，等到了华南城预售卡那天，我们看到了我们的希望，知道了我们的工作虽然辛苦，还是能学到很多东西，同时也能有很好的回报。

市场专员述职报告总结篇三

对于幼教行业，我之前有过一段时间的接触，但童印智慧幼教的包括市场模式，到产品本身都有所差异，也让我了解到这一种方案的一些内核，并对此认可，未来童印并将在全国市场开枝散叶，一炮而红。

在11月至今的三个月里，11月我主要协助戴士繁经理在福建进行经销商拜访和园所维护工作，12月则在安徽和福建2地进行会议邀约工作，结果不佳，不过在不断的拜访之中，我也越发了解到和经销商之间洽谈的重点，提高了访商能力。

福建市场：

首先福建一共9个地级市，除去厦门、莆田、福州等几个沿海城市，内陆城市因为身处山区，经济实力较弱，对整体方案接受能力较差，对于这些城市，我建议以维护好之前的使用园所，暂时不花费精力打开市场，而针对厦门和福州等城市的市场，特别是厦门市场在明年可以重点进行推广，我也为此不断学习，提高自己，为明年的工作做好准备。

安徽市场：

安徽在考勤机的园所普及率很高，且各公司的竞品都有使用，只是分布区域不同，可以说这里是各公司的一个主战场。在芜湖和滁州的工作中，我发现这2个市场的经销商碧海云帆的

机器做的很多，但碧海云帆现在公司摇摇欲坠，经销商现在也信心不足摇摆不定，这是我们的一个机遇。

福建：

针对福建在公司政策允许的情况下，是否可以针对不同地市以不同的打包方案进行推广，例如南平、龙岩以经销商或者园所付机器押金，后提供学堂内容，并收取10元每月的服务费进行大面积推广。而针对厦门、福州等城市则以180升级方案进行重点推广，并辅以微型、小型会议增加影响力。

安徽：

以换单为主的形式和园所和经销商进行接触和洽谈。力争在芜湖和滁州打开局面，为安徽市场开个好头。另外阜阳的经销商现在对我们的方案经过我与他的几次接触在产品和内容已经非常认可了，只是对是否能在当地打开市场没有信心，在明年的工作我也将会着重对阜阳的市场进行开拓，彻底打开阜阳市场。

首先、服从公司在市场的安排，其次做到以下几点，应对日后的工作：

3. 工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场计划；

5. 在不断的学习知识和积累经验的，提高自己的能力，业务水平；

7. 对于市场活动，如微型会议宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行；

市场专员述职报告总结篇四

我有幸于20xx年12月份加入到+团队中，并在人力资源部任职，人力资源工作对我来说是个陌生的行业，跨行业对我来说很是富有挑战性，也意味着这是我的新起点、新机遇、新挑战。首先感谢部门领导和同事在工作中给予的悉心指导和热情帮助，使我尽快熟悉工作内容、进入工作角色。现将我这段日子的学习与工作情况做一简要汇报：通过工作之余查阅专业资料，我对人力资源工作有了全新的认知，人力资源管理是指根据企业发展战略的要求，有计划地对人力资源进行合理配置，通过对企业中员工的人力资源规划，招聘与配置，培训与开发，绩效管理，薪酬管理，员工劳动关系管理，一系列过程来调动员工的积极性，发挥员工的潜能，为企业创造价值，确保企业战略目标的实现。即：依据企业实际情况结合现代管理方法，对企业内的人力资源获取（选人）、开发（育人）、保持（留人）和利用（用人）等方面所进行的计划、组织、指挥、控制和协调等一系列工作，最终达到实现企业发展目标的一种管理行为。

在这段时间并没有安排我具体责任工作，主要和招聘组学习、熟悉工作内容，在和同事实践学习的过程中，我把业务流程和重点做了详细记录，并当日把笔记做整理，在整理的过程中，发现不明白的细节和一些不了解的延伸工作都及时的虚心去和同事了解清楚。我也在新的工作中得到了一些体会，顾客对于酒店是“上帝”，同样，就人力资源部而言，员工则是我们的“上帝”，为使我们的上帝（员工）尽可能在工作中发挥积极性，在今后的的工作中我会充分发挥职能，利用各种方式来调动员工的工作积极性，我原来是做销售行业，擅长的是与顾客沟通，把握顾客消费心理已达到销售目的；现在可以转换成与员工沟通，把握员工的工作心理已达到稳定员工队伍的目的。同时还要加强专业知识的进修，增强自己的专业性，把专业知识灵活的结合实际去施展工作，更好的发挥自身的优势和潜能，为酒店的稳定与发展做出新的贡献！

述职人□xxx

市场专员述职报告总结篇五

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是6月30来到白象春华求是学校，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出“幼稚园”的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔——市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很屡次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的总结。

归纳以下几点：

3. 工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场方案；
7. 对于市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的筹划，并执行；

20xx年6月30日，白象春华求是学校市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到“市场工作先调查，其次汇报，接着方案，再执行，最后是总结提炼，”现在所需的.资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩根本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对

手只有在工程学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

下面我对我们部门的工作做一下归纳：

2. 部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务标准及市场运作标准的培训已经有很屡次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

5. 部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高；

6. 整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核；

7. 以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮助才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

“运筹于帷幄之中，决胜在千里之外”。新年度市场营销工作规划我觉得要强调谋事在先，但是我们还要明白年度市场工作规划并不是营销方案，只是基于年度分析总结的策略性工作思路，具体详细方案还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

1. 目标的拟定是来年市场招生工作的关键。在新年度市场招生工作中，首先要做的就是，全年总体的招生目标、广告费用目标、利润目标、渠道目标、人员配置目标的拟定，其中：销售目标为140万/年，广告费用目标为1.2万/月，渠道开发目标为3条/年，人员配置为3人。

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。