

2023年一季度客户经理工作汇报(优秀5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

一季度客户经理工作汇报篇一

尊敬的各位领导，各位同仁：

大家好！

我叫周玲华，是新化县分公司的一名农村客户经理，非常感谢市局领导给我提供这次学习的机会，让我能和大家一起分享我在客户经理这个平凡岗位上的一次次真诚的服务、一次次真心的感动。

根据会议安排，我把从事客户服务工作的一些做法和体会向大家做个简要汇报，敬请各位领导和客户经理们批评指正。

一、我的工作情况介绍

二、我对客户服务工作的体会

客户服务工作确实辛苦，夏天头顶烈日，晒得一脸黝黑；冬天冒着风雪，冻得手脚发麻。工作初期，我也和大家一样有过茫然，有过无奈，有过退缩的想法，并为客户的不理解、不合作而感到孤独无助，为客户的不满和牢骚而倍感无奈，为完成片区销量任务而迷茫。但我始终鼓励自己，保持良好心态，以平常之心笑对客户，理解客户，把行业的政策，营销方法不厌其烦与客户沟通，取得客户的信任。

体会之一：用心，就是要对客户一视同仁，真心诚意。

二年来，我始终如一，用心服务客户，不论是销量大的客户还是销量小的客户，不管是善意和理解我们工作的客户，还是难以沟通和怨气喧天的客户，不管是集镇客户，还是边远山区客户，我都一视同仁，竭心竭力，真诚服务。辖区有一个客户因为被调包了两条芙蓉王，一直对公司耿耿于怀，特别是他的老婆还曾经堵过配送车，把专卖稽查员骂得不敢下车，绕着道儿走。我暗下决心，一定要将此户改变成积极配合的客户。我每次一进商店的时候，老太太的抱怨立即袭到耳边：现在要啥烟没啥烟，量给的也不多，根本就没钱赚。虽然一再向其解释目前卷烟货源存在供需不平衡的情况，很难满足客户的需求，但可以置换一些同等价位的卷烟。但是老太太过于保守，不接受客户不愿买的烟，生意一直就不怎么的好。后来，县局领导来片区召开零售户座谈会，虽然她家还够不上级别，我还是把他请来了，发了补助和礼品。在他家做大事办酒席的时候，通过领导批准，我还去了200元的红包。客户的思想通了，理解了，他老伴也不对我发牢骚讲怪话了，一家人对我态度有了180度大转弯。

体会之二：用心，就是要不厌其烦，细致周到。

去年单位刚推行按订单组织货源供货不久，我前往槎溪拜访客户，一家店子的省外烟上柜率非常低，对我的态度也很淡漠，不理不睬。对此，我也没有介意，还是微笑着服务，嘘寒问暖，积极宣传介绍公司政策，询问卷烟市场行情，帮他整理卷烟柜面，通过近半个小时的努力，柜台整洁明朗，哪知该客户一声不吭半句感谢话都没有。我也不在乎，心想只要烟柜能保持这种状态，以后也省心。没想到再次拜访该客户时，烟柜又恢复到了原样。当时我真有些怨气，而该客户还冷潮热讽：你们公司的省外烟不赚钱要亏本，你来也白来。当时的情况很尴尬，从没有过的委屈向我袭来，真想发泄，但理智让我克制住了自己，心想自己的一言一行代表着公司的形象，不能给公司的形象抹黑，我选择了默默地离开，继

续走访其它客户。下午五点，我返途路过该店，没有多想，就走进了店里，微笑着问候：老板，刚才你没空，能继续跟你谈谈吗？精诚所至，金石为开。通过细致地解释政策和交谈沟通，该户逐渐解开了心结，同意将省外烟折零上柜。走在回去的路上反思：人非草木，孰能无情？碰这样的客户就要晓之以理、动之以情去感化！现在该客户已经成了销售省外烟的标榜示范户。

说了大家可能不太相信，我在调换片区之前，曾任职文田的客户经理，走访下属的被指定代送户最是艰难，没有机动车辆，我就用两条腿走，往返七、八公里的山路就要花一、两个小时，但我坚持下来了，硬是没让考核组扣过被指定代送户的分。

体会之三：用心，就是要想客户之所想，急客户之所急。

我不会骑摩托车，平常为了赶那遥远而崎岖的拜访路程，总是起早摸黑，6点多钟就要起床，总奢望周末能睡个好懒觉。一个周末，客户的家人得急病去世，半夜打电话来求助，要佳品芙蓉。虽然该客户也经营卷烟，但库存量少，我向客户解释今天是周末，没有货，客户很无助地说，你是我的客户经理，就指望你了。当我把凑齐了的佳品芙蓉烟送到客户手中时，客户满怀深情的握着我的手，连声说着谢谢、谢谢虽然又一个周末没睡好觉，但用心服务换来的真心感动，比美梦更加香甜！

我平常走访客户，重点关注三个片区内动销情况，价格情况和客户卷烟库存情况，重点掌握客户的销售动态，对重要客户的动销状态熟记于心。记得去年3月份，曹家片区有一客户库存如意云烟220多条，每次走访时发现该户为此愁眉不展。看到这种情况，我同样为之焦虑，低价出售要亏损三千多元，带来的是客户的怨恨和伤害，怎么办？是听之任之，还是另辟溪径，左思右想，似乎我辖区槎溪、汝溪的客户对该品牌销售还有市场，就这样，通过做这两个片区的主要客户的工

作，引导他们分别消化5至8条。然后，通过其他客户经理的帮助，利用集镇赶场进行了多场的品牌促销活动，消化了客户的不良库存。

为客户解决实际问题，其实就是我们客户经理为了践行行业服务理念付出的实际行动，调剂的不仅仅是卷烟，更重要的是服务，得到的是客户的信任和理解。

三、我对改进客户服务工作的想法和建议

如何改进我们的服务质量和水平，我的理解是：

一要正确处理好大户和小户的关系。要本着先小户、后大户的原则，尽量满足中小户的合理需求，提高他们的赢利水平。

二要坚持稍紧平衡的货源投放策略。要为客户经理培育品牌提供良好的消费环境，通过调控货源投放节奏，稳定市场价格，刺激市场需求。

三要信守承诺。只要是向客户做出承诺的事情，一定要想办法做到。做一名合格的客户经理，不仅要有较强的事业心和高度的责任感，更要用一颗真心对待客户。

两年来客户服务工作的亲身经历，铸就了我这样的工作理念：把每一件平凡的事做好就是不平凡，把每一件简单的事做好就是不简单，干好每一天，做好每一件事，这就是我在客户经理工作岗位上的信念，我坚信，用心服务就一定能创造价值，迎难而上就一定能开创客户服务工作新的篇章！

我的汇报完了，谢谢大家！

[优秀客户经理工作汇报]

一季度客户经理工作汇报篇二

一、积极努力搞营销，坚持不懈抓存款

高速公路项目是各家银行贷款营销的重点，由于该贷款的营销，有利于稳定并增加银行存款，实现银企双赢；有利于提高银行信贷资产质量、优化信贷结构、加快发展步伐；也有利于提高银行整体竞争实力。因此，各家银行十分重视，通过各种营销方式，积极与公司联系，要求增加**公司贷款投入。我部在xx年取得800xxxx元贷款营销后，今年根据**项目进展情况和公司资金使用计划，及时抓住契机，积极与**公司联系，通过不懈的努力工作，在激烈竞争的情况下，向**公司发放项目贷款900xxxx元，既满足了公司资金需求，又实现了我行贷款早投入，早见效的双赢目标，也为我行实现经营目标，提高经营效益打下了坚实的基础。主要表现为：

- 1、行长挂帅，全面出击。为抓住营销机遇，实现及时投入，行长亲自挂帅并到**公司进行公关，采用多种方式与业主商榷、座谈，用我们的诚心和优质的服务赢得**公司的理解与支持。
- 2、客户经理全身心投入，全方位服务。我经常深入企业，了解并掌握**项目的工程进展情况、资本金到位情况及公司的资金需求情况，及时与**公司沟通，根据我行贷款申报审批要求上报贷款核准审批材料，适时进行贷款投入。
- 3、留住存[网-找文章，到网]款，就是留住效益。**公司目前尚在建设期，无营运收入，公司存款主要是项目资本金和银行贷款形成，为了能够更多的争取存款，我们在**县无工行营业机构的不利情况下，经常放弃休息时间，经过无数次的同**公司协商，公司多次从其他银行转入我行资金共计860xxxx万元。同时，为了能够稳住存款，在**公司每次支付工程款时，尽量要求公司先从其他行支付，以最大限度的保留我行存款。

二、积极收集资料，搞好贷后管理

高速公路项目是我行信贷营销大户，贷款发放后，为保证我行信贷资产安全，我对贷后管理非常重视，并积极加强对贷款进行管理。具体为：1、根据贷款管理要求，积极收集资料，完善贷款手续。目前，我已收集到项目科研报告、初步设计、项目批复、环保批复及开工报告等贷款所需的所有资料，为我行贷款安全提供了保障。2、督促企业按借款用途专款专用，将借款资金用于高速公路建设。目前，我部已建立**公司贷款资金使用台帐，对每笔资金使用情况进行登记，并同**公司协商一致，我行贷款在工行系统内封闭使用。3、经常深入施工现场了解施工进度，根据施工进度用款，保证资金按计划、按进度用在工程项目上。4、及时做好贷后检查工作，并对贷后资料及时入档管理。开工一年来，我多次深入施工现场进行检查，并形成贷后检查材料8份，特别检查材料2份，大户分析材料4份，各种情况调查材料7份及报表资料上报若干份等，为保证我行贷款安全和领导决策提供了依据。

三、关注招投标，开立结算户

高速公路项目一期土建项目招投标结束后□1xxxx标段中，仅县就有xxxx□由于我行在**县无营业机构网点，施工单位无法在我行进行业务结算。为了能够最大限度的留住存款，我们对在我行开户的标段及其施工单位的资金实行封闭式管理，并将项目公司监理单位的所有帐户开立到我行。目前，**项目在我行共开立结算帐户xxxx□是我行对公存款和利润的又一增长点。

四、搞好服务，加强联系，积极推行电子银行，促进业务全面发展

电子金融业务是工商银行发展的后动力，为了充分运用先进的结算工具，作为**高速公路的客户经理，我充分发挥我行结算系统优势，重点抓好网上银行、金融e通道、汇款直通车、手机银行、电话银行等电子银行业务新产品的推介、营销，增强电子银行服务功能，并与湖北**高速公路经营有限公司

及×××**高速公路中铁大桥局项经部建立全面的网上银行合作关系，为其提供高附加值的资金结算、清算和账户管理服务，为吸收更多的结算资金奠定了较好基础。目前，我部已同以上单位签订了网上银行及代发工资协议，不仅方便了企业，对我行业务发展也起到积极的促进作用。

五、积极做好其他项目营销和存款工作

在搞好项目工作的同时，我也积极做好其他项目的营销和存款工作。**市奥昌工贸公司是一家民营企业，年销售收入500xxxx元，每月现金流量达40xxxx万元，经过做工作，该单位将基本帐户开到我行，目前，我们已对该单位上了网上银行和电话银行，下一步，我将为其营销一定的贷款，如此之类的企业，我今年开立帐户xxxx□同时，我通过朋友关系，组织储蓄存款达12xxxx元。

六、今后工作

过去的一年，各项工作虽然取得了一定成绩，但为了实现我行贷款早投入、早见效的营销目标，打好二次营销的攻坚战等仍需要做大量的工作。故而，在今后应做好以下几方面工作：

- 1、加大同**公司的联系和公关力度，消除前期***事件的不良影响，尽早建立更加良好的关系。因为，贷款进入时间和额度及资本金存款一致是各家银行激烈的竞争焦点，营销手段不断变化，从工作到人情，都要做到面面俱到。
- 2、加强贷后管理工作，积极关注**高速公路项目进展情况、资本金到位情况和公司自己需求及资金使用情况，及时收集和反馈信息，保证我行信贷资产的安全。
- 3、全行整体联动，加强对**公司的全方位服务。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

一季度客户经理工作汇报篇三

20xx年上半年转瞬即逝,回顾这半年来,我在招行领导及各位同事的支持与帮助下,严格要求自己,按照总行的要求,认真做好自己的本职工作.现将半年来的述职报告如下:

1、努力提升业务技能水平,强化自身风险管理意识.从支行成立至今,遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务,为了能够更好的拓展客户,在分行收信部门领导的支持下,自己很快了解并熟识了该业务的操作模式,风险的把握也进一步得到了提升;另外,为了加强学习业务技能,半年内先后4次参加了分行举办的技能培训.

2、加强客户营销,做好客户考察、授信上报、维护等工作.由于xx年总体从紧的银行政策,在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行,深入研究行业发展趋势,有针对性的做好目标客户营销.半年期间,曾参与昆明苏化生物科技有限公司、云南崎峰机电设备有限公司、滇能电力燃料有限公司、云南城投等公司业务的工作.

自己的担子很重,而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离,所以总不敢掉以轻心,总在学习总结,怎样才可以更好的做好银行工作,不断学习、不断积累,能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题,在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面,经过半年的锻炼有了一定的提高,保证了本岗位各项工作的正常运行,能够以正确的态度对待各项工作任务,热爱本职工作,认真努力贯彻到实际工作中去.积极提高自身各项业务素质,争取工作的主动性,具备较强的专业心,责任心,努力提高工作效率和工作质量.

我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作,取得了一些成绩,但也存在一些问题和不足,主要表现在:第一,业绩技能水平还不够熟练,有些很好的客户资源,原本能够很好的合作,但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案.第二,现有的客户资源,没有能够很好的深挖细刨,针对客户贸易链各环节展开营销工作;对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会.第三,有些工作做的不够过细,一些工作协调不是十分到位.

第一,加强学习,提升技能,只有具备完善的业务技能水平,开展业务才可以得心应手,游刃有余.

第二,在做好本职工作的同时,积极营销,更新观念,争取以良好的心态和责任心,做出较好的业绩回报招行.

第三,细节决定成败,今后我将努力完善工作细节,增强部门、同事、银企之间等合作意识,加强团结,不断改进,力争做好银行工作.

一季度客户经理工作汇报篇四

弹指一瞬间□20x年已经成为历史,回首这不平凡的一年,有欢笑,有泪水,有成长,有不足,细细想来,感慨颇深,在新的一年里缓缓开启时,有必要将自身去年一年的工作做一个

简单总结，这样才能轻装上阵，在20x年奋勇争先。

20x年注定是不平凡的一年，在面对经济形势下行压力，不良贷款集中暴露，竞争环境不断恶化，内外部管理持续深入的形势下，我行立足自身特点，恪守了守土有责，锐意进取的责任，发扬了不畏艰辛，勇于开拓的精神，创造了双线达标，完美收官的成果。在这一过程中，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，自己收获颇多，主要体现在以下几方面：

一、深入学习各项产品知识，不断提升自身综合素质

在前三季度，在行长室及条线领导的带领下，我在坚持做好自身工作的同时，坚持学习我行的现行金融指导策略、政策和有关规章制度的要求，不断提升自己合规经营的行为，提高自身合规的操作意识；认真学习和贯彻上级的政策要求，在管理中求生存，在竞争中求发展。为此，我还制定了详细的学习计划，坚持每周学习最新的金融理论和某种特定产品的有关政策、文件，使理论水平、业务能力明显提高。做到了知识更新、业务更新，在办理客户业务的时候就能够准确把握该笔业务的难点及风险点，能够及时发现，尽早补齐，做到事半功倍。

四季度能有幸转入公司部学习对公业务的相关知识，对我来说十分感恩。由于之前两年的个金工作经验形成了一定的定性思维，在公司业务上存在很多不同之处，所以刚开始有些不适应，但是随着对公司业务的逐步了解，也能发现其中的规律。只不过公司业务是一项更为庞大，更为系统的工程，它所涉及的是一家银行的核心，创造的价值是银行的利润支柱，所以它的产品很丰富，业务操作更规范且全面。

二、坚持客户为中心，做好服务工作

在日常的工作中，我能从自身工作实际出发，坚持以客户的需求为中心，以良好的服务意识和责任意识，投入到业务发

展当中去;以优质、高效的服务，面对客户;以诚恳的工作来回报领导对我的信任。

1、建立客户信息库，对企业所处的环境、自身的基本情况、其他同业的产品特点、行业的政策导向等信息加以收集、整理，建立和维护客户档案信息，以高效优质地工作。

2、建立与企业的良好个人关系，在同业竞争中，勤劳是一大杀伤性武器，很多的企业或者客户，如果能够经常看见你，会对你产生信任，很多业务也就愿意向你咨询或者办理。当我不是很忙的时候，一般会帮客户送送回单，多去单位了解情况，在现场了解把控风险的同时，能有效增进与企业管理者或财务人员的个人关系。

3、做好存款营销工作。在行长室和市场部的带领下，每到月底便是揽存大战，在这场没有硝烟的战争中，我们的任务是相当繁重的、责任也是相当大的。由于客户是商业银行发展的基础，所以在挖掘客户源上狠下功失，才能确保任务的实现。我们采取的措施主要有：一是充分利用我行授信的优势，面向授信单位，以存贷比的要求做第一抓手，保证存贷比完全达标的同时，我们的存款任务也能够达成60%以上。二是争揽他行资金，面对众多的客户，我们不断跟企业联系，充分挖潜，一遍一遍地梳理潜在客户，瞄准单位找关系，全面出击。为我们的存款任务达成默默付出。个人觉得平常如果能够主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我行优质服务的优越性，那么在关键时刻，客户是很愿意配合和支持我们的工作的。

4、积极开展贷款营销。在大公司团队中，我所做的事情主要以维护现有客户为主，但是在这过程中也会有新的项目可以营销，也可以对现有客户进行挖潜，提高授信额度，以此来提高新增贷款。

一季度客户经理工作汇报篇五

银行优秀客户经理工作汇报我**年调入农业银行工作，现任农业银行客户经理。从事基层客户经理工作6年来，严于律己，爱岗敬业，不断进取，取得了良好的成绩，得到客户的认可，受到领导和同事们的好评。截止xx年底，累计完成贷款合同金额***万元，累计发放贷款***万元，已完成并回收的贷款***万元，无一笔出现不良。对农业银行客户经理这个神圣职业的无比热爱和满腔热血，抒写着自己无悔的人生！现将个人几年来的工作业绩及下步工作打算汇报如下：

一、强化理论学习，提升自身综合素质

一年来，我坚持做到按照党和国家的金融方针、政策和有关规章制度的要求，不断规范经营行为；认真学习和贯彻上级文件精神，在管理中求生存，在竞争中求发展。同时，为不断提高自身的理论水平和管理水平，制定了详细的学习计划，坚持学习金融理论和农村信用社改革的有关政策、文件，使理论水平、领导能力明显提高。做到了知识更新、业务更新，做到了学有所用，正确应用科学发展观知道业务工作开展。

二是努力提高业务水平和操作能力。我不断的总结经验，并积极与身边的同事交流沟通，努力使自己在尽短的时间内熟悉新的工作环境和内容。在xx-xx年之间从**万存款增加到***多万元，其中还有各项考核如中间业务、信用卡、保险、不良贷款催收等，都超额完成在各项考核，在全行的业绩排名名列前茅，我连续**年当选优秀客户经理。

二、坚持求实创新，做好各项业务工作

在日常的工作中，我能从自身工作实际出发，以良好的大局意识、创新意识和责任意识，投入到工作当中去；以优质的服务，面对客户；以努力的工作来汇报领导对我的信任。坚持科学的态度和脚踏实地的精神，兢兢业业地做好各项工作。

1、建立客户档案信息。我经常深入了解自己负责的镇海炼化公司的客户，掌握客户第一手资料，搜集、整理客户信息，建立和维护完整的客户档案信息。例如：有一次客户在交流中，我了解到镇海炼化公司将对员工进行集资的信息后，我及时介入，通过对外公关、对内协调、克服种种困难，终于在**年*月份，成功发放个人贷款***余万元。

2、建立重点企业和个人信用服务体系。我经常与企业重点客户人员保持良好的个人关系。例如在**年年底，我一次与**公司某领导的闲谈中了解到企业资金有点紧张，正在想通过向发电公司延迟付购电费的方式来缓解资金困难，我了解到这个信息后，他一边向上级行了解银行是否还有票据发放规模，一边动员企业领导可使用他支行票据来解决资金困难，通过自己不懈努力，为支行增加了**亿元的票据业务。

3、做好存款营销工作。在行长室和市场部的带领下，配合网点主任把存贷业务及中间业务做好，在营业活动中，我把服务基层、服务客户放在首位，与网点、客户交流处于一种和谐的状态，许多事情便迎刃而解。

我们客户部与机关保障部门相比，多了经营的职能，与营业网点相比，多了管理的职能，既要管理、又要经营，上对上级支行所有的业务部门，下对所有网点，外对重点客户，我们的任务是相当繁重的、责任也是相当大的。客户是商业银行发展的基础，在挖掘客户源上狠下功失，确保任务的实现。

一是充分利用我行结算的优势，面向城镇寻找开户单位，可以从中挖掘不少优质客户。

二是挖他行存款，瞄准单位找关系，全面出击。主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。

现在取得如下的工作业绩：国际业务方面，去年结算量为5000多万美元，处于支行领先地位；贷款存量**亿元，其中包括短期**亿元，住房和中长期**亿元，现有的管户数***多户，当前贷款存量还是管户数都是全市第一名。