

最新销售总监述职报告报告(模板10篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

销售总监述职报告报告篇一

20xx年是充实的一年，也是反思最多的一年。本着踏踏实实工作，本本分分做人的原则，坚持一丝不苟的过好每一天，严格要求自己，力争在思想上、工作上在同事、学生心中留下良好印象。没有骄人的业绩，也没有林林总总的不足，发现缺点立马调整、改正。回顾过去，展望未来，总结如下：

首先，感谢校长，正是赵校长的`大力支持、成全，我才继续生物学科的教学。因为本人说大不大说小不小，家庭和孩子的拖累使自己的身体一年不如一年了。

在20xx年之前，从事太多年语文教学了，如今改教生物学科，由文到理，从主课到小科，如何驾驭课堂教学，怎样构建自己的坐标系，这种跨越、转变关键是思想意识和教学理念上的。因此开学初就虚心向同行学习、讨教，听课上以理科为主，不断的完善自己的课堂教学，精讲精练，向45分钟要质量。通过期末的教学检查感觉取得了不错的成绩。

狠抓常规教学，精心准备每一节课，利用学科特点调动学生积极性，使他们在课堂上学到了更多的知识。

期中考试后发挥管理班级的强项，加大对学生的管理力度，使自己的课堂井然有序，学生在提升课堂自律意识的同时，也感受到了严师与慈母的情怀。一学期下来，已经在学生心中树立了威信。作业少而精，设置有梯度，尽可能不占用课

外时间，这样就减轻了学生的负担。作业认真批改，第一时间收发，及时讲评，体现了工作的严谨规范，学生也意识到了教师很有责任感。

严格遵守学校规章制度，不迟到，不早退，出满勤。虽然课少了，但教案、作业、听课等常规工作一丝不苟的完成，坚持“举头望工作，低头思做人”。

在未来的日子里，多向办公室物理刘老师学习，充分利用“视频资源”，用实验刺激学生，继续激发他们学习的兴趣和热情，以提高课堂效率。

20xx年12月

销售总监述职报告报告篇二

□

你好！

我在xx的关心和培养下，在各位同事的支持下，勤奋工作，锐意进取，较好地履行了自己的工作职责，现作如下简要汇报：

一、加强业务知识学习，不断提高自身业务素质。在工作中，认真学习商函营销知识，不断增强自身的专业素质和职业技能，并在业余时间积极主动地加强业务基础知识学习，对商函营销技巧和客户关系管理知识有了更进一步的认识，为顺利开展新工作奠定了扎实的基础。

二、积极投身商函营销工作，与客户建立良好互动关系。身为一名营销员，如何做好营销工作、与客户展开良好合作是工作的主要职能，这就要求我必须提高对行业政策的把握与对整体销售形势的认识能力，增强与客户联系，提升客户服

务满意度。

客户实际情况，帮助制定合理完善的营销策略，调动客户的积极性。为此我在工作中特别注重以下几点：

首先，与客户换位思考，站在客户的`销售角度看问题，消除双方沟通障碍，一致立场，建立良好工作友谊，使商函营销工作得以顺利开展。

其次，深入了解客户经营情况，根据客户的消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，为客户指定合理的商函营销计划，真诚帮助客户，赢得客户的信任和支持。

三、配合

领导

工作，提高执行力。作为一名营销员，端正态度，认真履行本职工作，更需要积极配合

领导

的指示，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级

领导

安排的工作任务，切实提升执行力。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责，在做好本职工作的基础上，积极配合

领导

参与商函营销

方案

的制定和基础管理工作，团结一致，努力进取。
的要求还有较大的差距。今后我将再接再厉，团结合作，努力促进商函销售工作，做一名优秀的职工。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

销售总监述职报告报告篇三

□

您好！

在公司

领导

正确的指导下，我完成了过去一年来的工作，还是比较充实的，我时刻都清楚自身的工作能力，还有努力的方向和同事们友好相处，一直以来都能够端正好自己的态度，态度放在第一位的这一点，毋庸置疑，也是我需要去给自己定下的目标，始终都没有忽视这一点，现在回想起来是真的要给自己一定的压力，给自己一些努力的理由，也就一年来的工作，我述职如下：

首先在这个岗位上面，我一直以来都很坚定自己的态度，因为在这个环境下面决定着自已以后的方向，当然我很欣可以

让自己得到更多的锻炼，毕竟作为一名员工，我还是有很多不足之处，在工作当中，自己不是做的好的，可是有些事情还是需要对自己有一个好的判断，这样的判断是需要捏脸的去积累，当然，不管是在什么样的环境下面，都应该要有信心一点，应该要让自己去维持好的方向，维持好的状态，有些东西还是需要一点点的去积累充实自己，因为在这样的状态下面，才能够展示自己的价值，才能扩张自己友好的方向，我每天按时的完成工作，在公司也从来都不会违反规章制度，一直以来都树立好的形象，这样一来，也向周围同事表达了一个员工积极的作风，这也是我一直以来都在做好的事情，因为作为一名员工，就应该要有这样的态度，必须要以身作则，必须要树立好的形象，保持好的作风。

当然，一年当中，不管是在工作方面，还是在生活方面，自己都是种朝着好的方向努力，因为这些都是基本的事情，我知道自身有一些不足之处，过去一年当中我做事情的时候，总是会出现一些小问题，原因就是因为我养成了一个拖拖拉拉的习惯，这样是非常不好的，有些问题就是在这样的黄金下面冒出来的问题，需要自己去解决，一定要调整好自己的不足之处，改善自身的问题，有问题做到及时的纠正方向，一定要正确，要让自己严格的落实好相关的规章制度，我也相信以后的工作当中可以做得更加到位，展示自己各方面的能力，同时也吸取经验一点点的去维持好心态，这一点是无庸，我也渴望在以后的工作当中，填充自己，做到有方向感，有能力也持续发挥好心态，这是作为名员工应该要有的素养，现在我追求这些，其实也是在鼓励自己，也是希望可以一些该做好的东西，继续的去完善好感激公司的培养，接下来我一定会更加用心。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

销售总监述职报告报告篇四

尊敬的领导、亲爱的同事：

你们好！

我被任命xx公司销售总监以有一段时间了，如今我将这期间的工作作个汇报，恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和建议。

说句实话，刚上任时我感到肩上的担子很沉重，心中产生了从未有过的压力，第一虽然我有多年的销售工作经验，但我从未有过现场管理工作，对管理的实践经验一无全部；第二面临我们这项目都是些新手，对于房产这一块可以说是零，怎样带动这个团队，怎样管理好现场，怎样把销售做到更好等因素使我感到无所适从。

有句话说的好“路是人走出来的”，我在领导的帮助下化压力为动力，加上过往的工作经验结合在一起。首先根据现场日常管理，人员数量进行合理的分工和安排，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。在工作中有不足之处，所以每天都给自己在创新，发现问题，解决问题。

如今差不多过一天我们就针对房产专业知识这一块进行一次培训，虽是给她们培训，实际也是在给自己巩固知识，因为发现有些知识不运用的话根本就不记得，一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳固发展。如今售楼部各人员述职时间、行销经历参差不一，经过部门屡次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位以致相关岗位的业务运作的相关流程。

我们虽然进场比较紧，工作虽然繁琐和辛苦，可这支营销队伍，却有着坚决的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。就拿房交会来说吧，虽然大家都没有过房产销售经验，对于现场的突发状况更是没有经验，但是面对客户一窝蜂的闯进售楼部现场，销售代表们没有感到畏惧，而是很冷静的、很耐心的接待好每一位来访客户，在房交会几天的时间里就为公司创造了上千万的销售业绩。在那种情况下也能很好的处理好每一件事情，我们相信再以后的工作也会做的更好。

当然也有做的不好的地方就是在没有跟总经理和谐好的. 情况下导致了一房两卖，这给公司领导带来了不必要的麻烦，还好发现及时才没有给公司带来很大的损失，这点也因此后我们要特别注意的。如今的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原来的不懂到如今的主动跟客户交流，在也不是刚开始的看到客户问的问题而站在那边无语的表情了。而我也经过这段时间的锻炼，对自己也有了一定的认知。从当时的无所适从到如今的做事有条理都是一个改变。记得刚开始被任命销售主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不知道说些什么内容，每天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可如今的我比起之前又近了一步，虽然还有很多不足，但相信再以后的工作中我会努力做的更好。

销售总监述职报告报告篇五

xx年对于六安市场来说是一个新的发展机会，经过20xx年一年的努力和整顿，整个市场呈现欣欣向荣的发展态势，在各商场及各品牌的竞争下，机遇与挑战也同时存在，我们将在公司领导的指导下继续努力，争取在新的一年里让各店的销售再上一个新台阶，确保全年的销售目标顺利完成。

20xx年的主要任务还是抓销售，树立良好的品牌形象，提升我们品牌的美誉度，基于这一目标，我计划做好以下几方面工作：

鉴于20xx年在六安市场学到的经验教训，占市场份额大的.品牌都有其自己的会员制度，从普通会员卡到vip会员，不同的消费等级有其不同的优惠条件，鉴于对顾客心理的了解，即使用会员卡只便宜一元钱，对于顾客造成的印象却极其深远，会员卡会更容易让顾客成为我们的忠实顾客，如果拥有合理的会员制度，我相信今年必将会继续留住我们的老顾客，发展新顾客成为忠诚顾客。

鉴于20xx年出现的营业员事件，在新的一年里我要努力学习人力资源管理的相关课程，学会将书本上的知识与实践中的实践相结合，从各方面了解营业员的心理状态，及时发现问题，向上级反馈问题，将问题遏制在摇篮中。

在新的一年里，定期召开六安市场店长会议，与店长研究制定合理的专卖店规章制度，用制度约束人员，实行店长负责制，与店长一起发现我不能发现的问题，及时解决，防患于未然。

定期培训专卖店员工，这样的培训部需要采用听课的方式，地点可以在专卖店内，在仓库或者在日常外出的时候，将销售技巧培训当成聊天生活的一部分，会加深店员对培训内容的认识并会应用到实际中。观察并找出骨干员工多加了解，针对其长处着重培养，这样就能做到不论我在与不在专卖店的销售不受影响，这就需要店长和店内骨干员工的共同努力才能做到。

服务业的售后服务一直都是一大难题，要培养店内营业员处理售后服务的素质，不怕售后，敢于面对售后并能完美地完成每一次售后，这不仅需要店员的个人素质极高，还要店员在长期的工作中注意积累经验教训，并在店内多加练习，相信没一次成功都与平时微笑的努力密不可分。

各位领导，各位同事们，回首过去的一年感慨万千，有成功也有失败，但在这一一次次的成功和失败中我们都收获了很多，

展望未来，锦绣前程壮怀激烈，新的一年我们已经有了一个良好的开始，那么在接下来的时间里让我们一起共同努力，为意尔康的明天更加美好贡献自己的一份力量！

我的述职到此结束，最后祝意尔康事业蒸蒸日上，祝各位领导、同事万事如意，谢谢大家！

销售总监述职报告报告篇六

尊敬的领导：

回忆过去几个月的工作，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：

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

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。

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升。

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。

虽然在实践工作中努力地做了不少工作，也改变了些现状的提升，但任然存在着很多问题和不足，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、组织性有待提升
- 3、个人主人翁意识淡薄，自身的不足：
 - 1、创新思绪匮乏
 - 2、执行力度偏差

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。这让我有所领会的是：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。

针对今年工作中存在的不足，为了做好新的一年里的`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，和谐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，有用建议及时采用

4、加强自身提升：

- 1) 加强管理知识学习，提升管理本领
- 2) 创新工作方式方法，提升工作效率，总结过去的不足和汲取的经验，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，提升工作效率，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。

销售总监述职报告报告篇七

尊敬的领导、各位同事：

本人自20xx年7月9日有幸入职温泉高尔夫俱乐部，任销售总监一职直至10月6日，主要负责俱乐部市场销售部的产品研发、市场开拓、组织客源、部门管理等工作。于10月7日起根据俱乐部的发展与管理需求，接受俱乐部运作部管理的全面工作，主要负责运作部整体服务提升，加强队伍建设巩固队伍稳定，完善不健全的部门机制。在履行本职工作时得到公司领导大力支持和各部门的配合，现我向各位领导及同事做如下述职：

1) 为了促进销售员的积极性和竞争力，并且规范整个部门人员行为和保密制度，根据工作中的实际操作管理需求，行之有效的制定并完善了销售部各项管理制度，如：《预定流程及制度》、《销售员绩效考核管理制度》及《销售岗位制度》等。在主持销售工作期间，部门人员团结一致，互相学习，提升销售技能，逐渐提高了季度整体的营业收入，打球客人提升30%。直接营业收入提升30%。

2) 运作部以规范的服务为主导，以为客人提供高品质的优良服务为基准，重点规范各岗位工作流程、服务标准及工作职责。如：新制定了《卫生清洁标准》、《球童场地规范服务标准及惩罚条例》等，强化个人责任感，全面落实部门管理工作，提升工作标准，坚持工作跟着制度走，采取制度约束人的原则。在整个运行中加强督导力度有了明显的提高。

在完善部门制度的基础上以及执行过程中，发现人员责任感不强，工作精神状态不饱满，为了工作得到有效的规范管理，一方面认真落实个人分工责任制，做到事事有人管，人人有

责的工作态度；另一方面同时执行办实事、讲实效的工作原则。增强管理层的协调合作，上下级互相沟通统一树立主人翁的思想，个人履行职责义务时，都有发表意见的权利。要求善于发现问题，并提升解决问题的能力，明确目的使每个人找到目标。

我们的目的是让客人得到最满意的服务，特别是部门一线岗位球童部，球童是俱乐部对外宣传的窗口之一，他们的服务和行为直接关系到俱乐部形象与声誉。为提升整体服务质量，不占用上班时间，反复加强培训学习，帮助提升服务技能、提升个人综合素质，加强工作巡场检查督导力度，让服务人员养成认真对待工作态度，努力做好本职工作，表现出个人的服务水平。

俗话说的好：“做事先做人”，本人一向以勤奋做事，谦虚做人的原则待人处事。在工作中以身作则带好头，严格要求自己，无论大小事情都必须过问或者亲历亲为。工作遇到重大问题向上级及时请示汇报，多倾听下属意见，采用公正、公平、公开的原则，坚持对事不对人的做法。运作部目前只完成了近期的目标，离规范工作标准和品质目标还有很大的差距，具体表现在：

- 1、管理人员工作内容没有量化、没有计划性、管理标准不高，
- 2、整体队伍素质还比较薄弱，尤其是创新能力不够，
- 3、督导、协调事务职能没有充分发挥，
- 4、整体服务质量还需提升，理论与实践相结合不能游刃有余的运用，

以上是本人述职内容，请领导同事，给予批评指正。

XXX

20xx年xx月xx日

销售总监述职报告报告篇八

【导语】本站的会员“chinatank”为你整理了“销售总监述职报告”范文，希望对你有参考作用。

一、绪言

20xx年7月9日，我被正式任命为盈众都赢上海大众汽车销售服务有限公司行政总监。7月13日，在总经理的提拔下，我同时兼任行副总经理职务。主要职责为参与公司战略制定与业务支持、开发与维护合作伙伴、行政事务管理与人事任命、公司博客更新与新闻发布等。我的工作目标是以“规范化管理、程序化动作、制度化约束、文明化办公”为指导，达到管理、事务、服务一体化的整体目标。在这期间，感受到团队支持下取得进步的喜悦，感受到团队合作下取得成效的自信，同时也感受到工作没能面面俱到留下的遗憾与思索。下面我将介绍所取得的业绩以及存在的问题与改进措施。

二、主要业绩

（一）公司战略制定与业务支持

1□xx年年7月9日，公司成立之初，参与公司创立大会，共同讨论制定了公司名称、公司logo□经营理念以及公司文化。另外，在公司高管参加培训期间，不断创新公司队形展示，积极参与讨论并发言，努力为团队争取荣誉。

2□xx年年7月11日，参与制定《大型投标拜访计划书》，主要负责采购方公司背景及决策者背景信息调查及分析，组织并安排拜访时间、地点、人员、资料以及特色礼品。

（二）开发与维护合作伙伴

xx年年7月13日，负责与盈众传媒总经理叶文婷、众赢汽车俱乐部总经理王智聪洽谈合作意向，并与两家公司达成合作共识。xx年年7月14日，组织筹备了本公司与盈众传媒、众赢汽车俱乐部的合作协议签署活动，分别签署《盈众doing公司与盈众传媒合作协议》与《大众车主共同服务协议》，并在协议签署后与两家合作公司保持密切地联系，相信两项合作协议的签署与实施将为公司创造前所未有的`经济利益。

（三）行政事务管理与人事任命

1、定期安排召开公司高层管理者会议，包括总经理、营销总监、运营总监、财务总监，会议内容主要包括公司已有业绩及存在的问题、提出解决方案、明确公司发展现状与方向、制定公司未来发展方案、人事指派与调动等。

2、通过一段时间的观察与考核，营销总监涂炎民思维敏捷、善于演讲，我对于任命他为公司新闻发言人的提议在公司高管会议中以全票通过。

（四）公司博客更新与新闻发布

1、参与公司博客创建，编辑并上传公司高管介绍，不断发表博文更新公司博客。同时最大限度地调动亲人、朋友、同事对博客的关注度，提高博客的点击量与影响力。

2、及时发布公司各类新闻，包括公司创立、业务拜访、合作谈判等。

三、问题和改进措施

在同事们的合作与支持下，虽然初步取得管理、事务、服务为一体的成效，但是在履行职责中仍然存在以下三点不足：

- 1、公司制度执行力度不够，常常导致公司高管会议由于个性差异与观念差异发生持久争执，从而浪费时间与精力，效率有待提高。
- 2、没有充分调动公司所有成员的工作热情与团队精神，团队业绩较为落后。
- 3、培训任务完成度没有达到“先紧后慢，未雨绸缪”的要求。

针对以上三点不足，我提出以下具体改进措施：

- 1、召开公司高管会议时，坚持戴上“蓝色思考帽”，以逻辑思维与理性分析为指导，及时阻止无意义的争执，将焦点回归到正轨，集中精力解决问题，追求高效率。
- 2、首先戴上“黄色思考帽”，肯定与赞扬公司成员所做的努力与所取得的成就，再“白色思考帽”客观地指出成员做的不足之处，并提出改进的意见。同时为每一天设定目标，充分激发成员的激情与潜力，通过团队合作共同完成目标任务。
- 3、每天进行任务回顾并进行合理安排，做到任务完成进度快于时间进度。

述职人：

20xx年xx月xx日

销售总监年终述职报告

销售总监年终述职报告

销售总监个人述职报告

销售总监个人年度述职报告范文

销售总监述职报告报告篇九

回顾过往几个月的工作，其工作的成绩是在俱乐部领导的正确指导下，在各部分同事的'协力帮助和支持下，与部分职员共同努力下是分不开的,本人严格要求自己，依照公司的要求，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：

因俱乐部在短时间内，内部管理职员及员工不断更新，每位管理者都有在原本的基础上不断完善和创新，员工在随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的地方，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、动身台、练习场岗位制度及流程。
- 3、健全管理职员岗位职责。
- 4、完善xxx室、车库卫生清洁标准。

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，每个月不定期其它岗位工作总结例会，认真总结找出题目并及时解决题目。

根据各岗位工作性质，重新制定培训计划，并依照计划进行

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的地方加以强化，举事例及摹拟示范。培训后加强督导力度及跟踪辅导，广泛搜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进步。

为了有效地管理好部分资产，建立了部分物品管理第一责任人及岗位物品管理第二责任人，做到每个月定期盘点并备案，在实际工作中做到有损必赔的原则，制定了《客人及内部员工物品赔偿规定》。

根据现状为公司尽可能减少招聘难的题目，我们坚持以一人多能，一人顶多岗的方式培养人才，以展开部分岗位职员11人进行兼职球童培训，以球童为主部份人已参与车库。

接包员、动身台岗位培训工作。

固然在实践工作中努力地做了很多工作，也改变了些现状的提升，但任然存在着很多题目和不足工作中的题目：

- 1、加强员工的自觉性还不够。
- 2、岗位管理职员工作计划性、组织性有待进步。
- 3、个人主人翁意识淡薄。

本身的不足：

- 1、创新思路匮乏。
- 2、执行力度偏差。

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。

销售总监述职报告报告篇十

各位领导、各位同事们：

大家好！

本人**年*月进入公司，大专学历，一直从事销售工作，积累了丰富的`销售经验和管理经验。**年*月，公司任命我为公司的营销总监，在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，今年营销部汽车销量同比增长了40%。在销售布局上建立**市场的基地，大力拓展全国市场，出色的完成了各项销售、管理工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我本人也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我将从以下三个方面向大家报告工作情况，请公司领导给予修正。

提高了效率，管理水平大大提升。

经过几年的学习与锻炼后，我更加熟悉了产品知识及其行业情况。**年营销公司任命我为营销公司副总经理兼销售部经理，兼管**。管理的省份有：**、**、**、**、**。

在该工作区间，本人管理的市场取得的不错的业绩，其中福建、江西市场连续3年每年递增30%的销售量，超额完成公司指定的任务。随着市场上对汽车供应商销售管理要求的不断提高，在该工作期间开发了公司的第二代销售管理软件系统，在一代的基础上结合市场和营销公司的实际情况，增加了很多新的内容和流程，使得管理更加规范和严谨。

年*月，本人兼管华东大区的和西南大区，在四川市场的销售上取得了不错的业绩，开发了2个金牌销售商，改变了西南市场长期业绩不好的状况。并且在此期间，协助企业开发6*4和8*4重型自卸车，并在年下半年成功在西南泸州市场进行

推广，半年销售重型自卸100台。增加了新的产品亮点，拓宽了企业的销售链。

**年10月，公司任命本人为营销公司总经理，主持营销公司全面工作。在此工作期间，本人在原有的销售网点基础上，增加了多个经销点，拓宽了渠道网络。在福建、浙江、市场大力推广6*2、6*4、8*4自卸车，该销量比往年递增40%。在销售布局上建立西北市场的基地，逐步拓展国内市场份额。

作为企业中层领导，我深深地体会到，要想做好本职工作，必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司董事会文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好销售与管理工作。为此我认真学习公司下发的各种文件精神，并在实际工作中不断加以运用和实践，实事求是，扎实工作。做好自己分管的工作，在工作中，我坚决贯彻执行董事会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。

我们团队网络也逐渐发展起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移和团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

为完成预定目标，没有好的执行力是很难去完成的，但好的执行力是需要一套完成的工作内容、流程、考核措施等系统指标的。因此我一直在做努力。今年初我们针对车辆销售、市场调查、市场开发、市场渗透、反馈客户需求信息、同业信息提供以及分销商管理等工作制定了工作目标及考核措施，并取得了实效。我要感谢公司销售及售后服务部的所有同事。在他们的理解、支持、配合下，我们先后完成了销售人员、代理销售商、行业用户等销售的合同规范管理工作。我们配备专门的人员对销售各个环节进行业务辅导，并在公司各部门的大力配合下，使业务在国内市场进一步扩大。但是，在汽车营销管理过程中有些成效还没有达到预期效果，所以我们还要在今后的工作中尽力去完善，以确保团队的执行力能

顺畅的执行下去，从而使大家工作尽职尽责，都圆满的完成公司制定的计划指标，使公司的业务快速增长。

用还不够，今后工作中都要注意；五是在如何调动员工的积极性与创造性，自己还需加强学习和锻炼；六是与公司相关部门及领导沟通的太少。以上在管理工作中有有待改进。

现在我们公司生产的汽车在质量，配置上属于上等的车辆。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售过程中，牵涉问题最多的就是汽车的价格。有因为价格而丢单的问题，在明年的销售工作中我认为汽车的价格应做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。我们公司进入**等市场比较晚，汽车品牌的知名度与价格都不是很有优势，在西北等地开拓市场压力很大，还是那句老话，没有压力就没有动力。

因此，我们还要克服困难，顶住压力，实现跨越。市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快的今天，我们未来几年汽车销售市场是大有作为的，尤其是我们与跨国公司合并的意向一旦达成，外国汽车厂商将提供专门技术和资金，人才的需求数量也会相对增大，涉及很多专业，而且从第一线到最后的检测，要求的人员层次也要提高。可能新的投资重点不外乎降低成本、增加收益、完善服务等，投资重心自然而然地会向增加效益的方面倾斜。从而，我们将在成本降低、迅速抢占国内以至国外更大市场份额的同时，其销量也会随之显著提高，并且在增强品牌影响力、提高产品品质、完善销售服务体系方面，采取新的可行措施，而且我们还将利用技术、资金、人才优势在国内加强新车型与品牌车型的研发能力、并加强对销售渠道的管理，满足消费者对厂商、对产品、对价格、对服务更高层次的要求。

从而我们的品牌形象和经济效益都会得到大的丰收。因此，在汽车销售未来的发展中，我们要更新理念，集中精力，让每个销售人员都信心百倍的去执行任务、完成任务。并把握

销售节点，全力以赴抓好车型销售及市场调查工作，不断完善、调整营销策划方案，充分做好售前、售中、售后服务等工作，强力推进新车型运作，使企业品牌及公司形象能得到不断提升。通过研究市场，加大销控力度，以获得利润的前提下循序渐进的来推盘，使公司的经济效益和社会信誉得到提升。

首先要优化部门架构，销售工作的顺利开展是需要不同岗位职责的人来共同完成的，我们要建立健全销售员、技术支持、销售助理、市场策划、售后服务等岗位人员。人员结构要不断完善，每人的岗位职责更明晰、分工更明确、更专业，销售工作也就更系统化、标准化、可执行化。同时整合营销，通过寻求合作与支持来达到我们在增加资金实力、增强技术实力、以及销售链条拓展等方式的营销。

挤进潜力巨大的汽车销售行业。

大力推广主导型号**、**、**自卸车车型，销售布局上建立**市场的基地，大力拓展国内市场。提升品汽车牌知名度，让更多的客户认识、了解我们，让我们更加被市场认可。并通过更多的销售管理策略来拓宽我们的市场区域，拥有更多的市场机会，抢占国内更多的市场份额。

销售及售后服务是我们的核心部门，它的工作质量直接影响到我们公司的信誉及市场份额。因此，强化销售及售后服务已是我们明年以至今后的首要任务。经过多年的运营我们已经积累了一些经验，我们有信心将销售及售后服务的工作进入标准化、程序化，以优质的服务赢得客户的信赖。

以上是我多年以来工作内容述职体现，如有不妥之处还望指正，敬请领导审议。