

# 最新销售主管人员述职报告(优质5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 销售主管人员述职报告篇一

20xx年度，物业公司在地产公司的领导和各部门员工的努力工作下，认真学习物业管理基本知识及岗位职责，热情接待业主，积极完成领导交办的各项工作，本着“重做事品质，塑过程精品”的物业服务宗旨，“诚信务实，卓越创新”的公司管理理念，以“上水平，创效益，树品牌”作为公司的发展目标，“服务第一、业主至上”作为每一位员工的信条，在此对一年的工作做以简要述职汇报。

员工严格遵守公司的各项规章制度和管理规定，严格执行公司的上下班考勤制度，全年以来物业公司员工未出现严重违规违纪现象。同时对员工做到制度面前人人平等。

### 1、财务收支情况：

从20xx年4月底开始交房，物业公司全体人员就进入了紧张的工作阶段。财务部门的主要工作就是在与其他部门的团结配合下按照公司上级规定核对交房资料，收取物业管理费等主营业务收入，另外收取装修保证金，装修垃圾清运费以及代收代付的水电费用等其他应付款项。截止到20xx年12月物业公司年度各项工作情况：

(1) 分类整理20xx年各项支出及收入明细。

(2) 分类整理物业公司各类资产。

(3) 对在用的低值易耗品和固定资产建立资产台帐，定期盘点、认真核对账物，确保了公司资产的安全。

(4) 建立健全了财务档案。

## 2、后勤管理情况：

(1) 物业公司全面完善了业主接房涉及的所有资料，并下发给新近员工学习和熟记，熟悉如何验房和交房的整个流程和过程。同时将逐一进行培训，达到方能上岗实际操作为准。

(2) 健全物业公司各项管理制度，并把各项管理制度落实到实处。

(3) 完成了物业公司各种证照更换、年检等项业务。

(4) 完善了全体员工的人事档案、劳动合同。

## 3、客服管理情况：

### (1) 交房工作情况

截止到20xx年年底，完成了的交房工作，又完成了部分商品房的收房工作，客服部办理一期交房共套，剩余套尚未交付□20xx年度交房完成率为。

### (2) 小区业主入住情况

目前，一期已入住业主为户，入住率为。

### (3) 装修监管工作情况

20xx年，客服中心在管理处其他部门的配合下，通过每天不

少于2次的

巡查，实现对已交房正在装修的、空置房、公共场地、场所的有效监管，客服监管率为100%。

#### （4）水电费的催缴工作情况

完成每月对水电费收缴工作，（在没有问题的情况下）确保水电费的收缴率为100%。

#### （5）深化落实公司各项规章制度和客服部各项制度

在20xx年初步完善的各项规章制度的基础上□20xx年的重点是深化落实，为此客服部根据物业公司的发展现状，加深其对物业管理的认识和理解。同时，随着物业管理行业一些法律、法规的出台和完善，客服部也及时调整客服工作的相关制度，以求更好的适应新的`形势。

#### （6）理论联系实际，积极开展客服人员的培训工作

利用每周五的客服部例会时间，加强对本部门人员的培训工作。培训工作是根据一周来在工作当中遇到的实际问题展开的，这样就做到了理论与实际的结合，使每位客服人员对“服务理念”的认识更加的深刻。

#### （7）日常报修的处理

据每日的工作量统计，“日接待”各种形式的报修均达十余次。根据报修内容的不同积极进行派工，争取在最短的时间内将问题解决。同时，根据报修的完成情况及时地进行回访。

### 4、工程维修情况：

#### （1）严格要求自己 and 员工遵守公司的各项规章制度和完成下

达的工作任务；

(2) 对工作认真负责、按时完成工作任务；

(3) 对业主报修及时修复；

(4) 对开发商出现的问题及时协调；

(5) 和各个部门之间相互合作把业主和物业公司关系搞好。

5、安全管理情况：

(1) 装修监管

根据小区的实际情况，在平时的日常工作中，秩序维护人员对所有已经办理装修手续的业主做到了心中有数，认真对在装修业主的房屋进行检查，发现问题及时汇报和处理，把一切安全隐患消灭在了萌芽状态。

(2) 车辆管理

在前期所有配套设施不到位的情况下，部门员工克服困难，对所有进入小区的车辆做到了很好的控制，为广大业主的生活和工作提供了很有力的便利。小区内也无发生任何交通事故以及车辆伤人事件。

(3) 治安管理

针对前期进行装修的业主较多，进出人员和物资也比较频繁的情况下，部门所有员工能够尽心尽职的履行自己的岗位职责，对所有进入小区和楼栋的人员进行了详细的询问和登记，对出入的物资也进行了认真的检查和登记，从而有效的确保了小区业主财产不受损害。在平时的巡逻检查过程中，部门员工对进入小区的陌生人员能够认真细致的进行盘查和询问。有效的预防和控制了小区内治安事件的发生。

#### （4）消防工作

通过培训部门员工能够熟练的使用消防器材以及掌握如何逃生和自救的方法，小区内无发生任何火灾事故。

#### 6、环境管理情况：

##### （1）开荒工作

工作伊始，面临的工作重点是六幢楼的分期公共区域开荒，由于时间紧，任务重，维修工作多这给开荒工作带来很大的困难，基本上整段时间内是开荒工作和维修工作同步进行，克服重重困难完成了开荒工作。

##### （2）日常保洁工作管理

公司保洁为基层工作者普遍年纪偏大，文化水平低，人员流动性大等问题，本项目为商业和住宅项目，工作环境只有小区，商业街和办公楼，对保洁工具实操清洁技巧知识等培训，优胜劣汰，确保每个人都能尽快的有所提高，责任到人，及工作岗位区域的划分，工作流程，职责安全操作规范，应急预案等内容。员工每日填写《巡视清洁表》及每日员工工作表现，做到发现问题及时整改。

4、沟通配合工作还不够细，一些工作协调不是十分到位；

6、业主对物业管理工作的了解不够。

#### 四、物业公司日后工作的努力方向

1、对员工工作范围、内容进一步细化、明确；

2、加强培训，保证员工胜任相应岗位，不断提高服务质量；

3、强化部门工作纪律管理，做到工作严谨、纪律严明；

4、加强对各项信息、工作状况的跟进，做到各项信息畅通、准确；

6、做好小区的精神文明建设，开展各种形式的宣传工作，并定期组织业主的文化娱乐活动。

虽然在这一年里物业公司的各项工作取得了一定的成绩，但我们也要深刻的认识到我们的不足。在新的一年里，我们将通过吸取教训、总结经验、借鉴学习的方法提高自己的专业水平，提升物业管理的品味，满足业主的要求，实现xx物业的核心价值观。

## 销售主管人员述职报告篇二

工作报告是指各级机关的工作人员。一般提交给业务部门，重点关注主要绩效业务，职能部门和管理部门的陈述很少。以下是为大家整理的关于, 欢迎品鉴！

尊敬的领导、各位同事：

本人自2021年7月9日有幸入职xx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。

谢谢！

今年以来，按照中支公司党委、总经理室的工作分工，我主要负责xx营销部的业务推动及公司内外部协调工作。这期间，在上级公司党委、总经理室的正确领导和xx中心支公司总经理室各位成员及相关部门的大力支持下，我认真履行职责，积极加强管理与引导，努力协调分管各项工作的健康发展，取得一定成绩。截止到20xx年11月18日，完成保费x万元，完成全年计划的x%□超额完成x万元，并计划截止到20xx年12月31日完成保费x万元，计划超额x万元。

今天，按照xx中支年度班子考核的统一部署和要求，我就自己今年以来的履职情况向领导们做以下总结，不当之处，请批评指正。

(一)积极学习，不断提升，做个合格的保险管理者。

分公司上半年组织全省四级机构负责人专业知识培训，本人踊跃报名，积极参加。学习期间积极配合，善于沟通、尊重

他人、关心他人，并在学习结束后获得优秀组员。十月下旬参加山东省保险行业协会组织的全省四级机构高管人员培训学习，学习过程中一如既往的刻苦努力、虚心好学，并在培训结束后获得优秀学员证书。通过这几次学习，使我对保险学科的基础理论、保险学的基础知识、保险基本业务以及保险市场基本运行方式有较全面的认识和了解；学习培训后，我对保险业在市场经济、金融经济中的特殊作用有宏观上的认识，对各种具体的保险业务的具体业务程序、市场操作等也要有较为系统的了解和把握。

## (二)积极主动的做好全面业务的推动工作。

按照公司党委、总经理室各成员的工作分工，我积极围绕公司年初工作会议确定的中心任务，针对公司各险种业务面临的发展环境和市场形势，重点做了以下几方面的工作：

一是紧抓续保业务。由于受大市场环境影响□20xx年经济继续呈疲软状态，新增业务的发展较为缓慢，故在整体业务增长点中，续保存量成为一大亮点。我部门依据上年度保险续保情况进行统计分析，并逐笔分类，提前两个月分拣好并下达到每个业务人员手中，使其达到每笔业务都心中有数，每笔业务都能提前通知续保。此举自推动后使续保率得到大幅度提升，效果比较理想。

二是大力开展渠道业务建设。针对公司提出的渠道业务的扶助政策，我于上半年与xx鹏华汽贸友好合作，签订协议，自此xx营销部有了第一家车商渠道队伍。现如今，车商渠道每月有十万左右业务产出，为我司业务发展做出杰出贡献。现阶段，我正积极与北京现代xx店和中国一汽森雅佳宝等汽车经销商进行走访，增进交流，加强联系，对今年及下年的合作事宜进行商讨，基本达成了共识，预计不久会有业务产出。

## (三)理顺业务发展思路，为明年业务全面启动打好基础。

第一方面加强内部建设，积极研究出台相应的内部管理政策和工作措施，在严肃工作纪律的同时人性化管理。对每位业务人员做到每天沟通，遇到业务发展阻碍积极帮助他们沟通协调；每逢他们的生日，集体庆祝的同时，为他们送上一份鲜花和祝福。

第二方面是积极协调，全面启动与本地各大型停车场、运输公司、汽车经销商进行多层次的沟通与联系，主动协调各业务人员与他们的业务合作，积极稳妥的开展车险业务，同时也在意外险开拓上做到稳发展。

第三方面是加大公司宣传力度。依靠总分公司现有的宣传力度远远不够，我部门计划于明年与本地广告公司进行接洽，加深我司品牌在当地的影响，在xx县人民心中树立起美好的大地保险形象。

#### (四) 存在的问题和不足。

在今年，工作中虽取得了一些新的进步和成绩，但距离上级公司的要求还存在着许多不足。主要表现在：一是细想业务素质的提高跟不上公司快速发展的形式，思想观念有待进一步提高；二是忽视业务与学习的两者关系，平日大部分时间忙于业务及事业性工作，用于业务知识学习的时间相对较少，有时工作中会出现些偏差。针对上述存在的问题我将在今后的工作中加以克服和改正。

尊敬的各位领导、各位同事：大家好！

2021年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感激敦敦教诲的领导，感激团结上进的同事帮忙鼓励，感激在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感激那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为他们的帮忙、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。一年来，我认真贯彻执行公司销

售目标和销售政策，进取配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、进取开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和资料，现将一年来的个人工作述职如下：

1、苏北市场全年任务完成情景。2017年，我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售\*\*万元，完成全年指标1\*\*%，比去年同期增加了\*\*万元增长率为\*\*%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定□201x年新客户销售额有望有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，经过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，最终让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。连、徐、宿地区三个地区2017年底仅有6家经销商，能够正常发货的仅有4家，空白县市过多，能正常销售的太少□201x年年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找适宜目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。进取宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比201x年增加了xx万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向

公司领导汇报各月完成情景，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情景及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一齐分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、进取参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情景进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，应对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情景。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能供给信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务本事还需更快更好的提高。

3、苏北市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合2021年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸2017年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展2018的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情景收集、调查，2018年消灭江苏省空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。2018年我们要对任务进行落实，做到目标明确、职责到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，进取为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自我在工作上的失误也能努力纠正、主动承担职责。2018年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争2018年公司生活用纸销量增长\*\*%，为实现公司生活用纸销售总额为\*\*亿元的目标而奋斗。

## 销售主管人员述职报告篇三

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

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

人力达到十五人。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20xx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，应先更多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。

## 销售主管人员述职报告篇四

上半年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位路上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

## 销售主管人员述职报告篇五

现在xx消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在xx市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造xx省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在xx消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。