

市场部经理述职报告总结(实用5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么什么样的报告才是有效的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

市场部经理述职报告总结篇一

尊敬的领导：

大家好！

我叫xx□三个月的时间真快，在这三个月当中，在领导和同事的关心、支持下，本人尽职尽责做好各项工作。具体总结如下：

我们样品分布在四个地方存放：

- 1、样品仓□xx年入库的
- 3、营销仓库：营销仓库主要是07年的样品及香港买的产品。
- 4、花场：花场主要是年品，和一些不经常用的样品xx□xx年的样品。

参与，协助创意部门完成工作。

完成上级吩咐的任务，做好每天营销仓库的出入库帐，及时更改库存。

完成xx及xx的'电脑台帐，及手工帐，及时核对库存，做到帐与物相同。

协助主管日常工作，配合积分发货，做电子表格，给积分出库打箱标，根据到货情况，按照积分给的数打小标。协助营销仓库，配合生产叫临时工，登记个人流水的明细，给临时工工时统计，发放工资，积极与配合各部门工作。工作实践中去总结成绩和经验，找出缺乏与教训，从而对过去的工作做出正确的结论。

以上所述，是我近期工作的内容，欢迎大家对我的工作多提珍贵意见，并借此时机，向一贯关心、支持和帮助我的各位领导、同事表示诚挚的谢意。

最后我要说的是希望公司还可以组织活动，如西点学院，让我受益匪浅，希望多多组织团队精神，我们都是最棒的。

谢谢！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

市场部经理述职报告总结篇二

各位领导：

下午好！

今年4月份我被公司领导任命为市场部经理，负责公司市场开发部具体工作。9个多月来，在公司领导及分管领导的正确带着下，在部门同事的配合支持下，我根据市场开发部工作特点和工作范围，努力适应新的岗位要求，认真履行自己的职责，与部门同事共同努力，不敢有丝毫的懈怠，扎实地开展了部门所属与领导交办的各项工作，较好地完成了工作任务。

下面，将我任职以来的工作、学习情况向大家作一简要述职，

请各位领导评议

1、脚踏实地，确保目标任务的完成

抓住促销时机加大宣传力度、及时补货等措施，以不放过一个销售时机为口号，通过细化销售工作中的每个环节，既保证了访销员的职能转变，又没有影响销量：今年1—10月完成总销量30519, 21箱，占方案的99.41%，比去年同期上升2857, 07箱，约9.39%。

2、抓落实，花大力气做好品牌培育工作

〔1〕随着工业企业的不断重组和品牌的不断精减，现市场供需矛盾越来越突出，我深刻认识到要解决这一症结，必须做好目标品牌的培育与推广工作。根据局〔中心〕三个方向两个重点要求，带着部门员工抓住目标品牌宣传不放松，下苦功夫做好品牌置换与新品牌的上摊工作，通过统一口径宣传、零包上摊、每天早会重点强调、选择重点经营户以点带面、借助促销活动扩大影响力及客户库存量等手段进行，并要求客户经理站在客户利益角度做好解释工作，将行业信息带与经营户，使他们转变观念，互动起来做好品牌培育工作。通过这一系列积极的工作，使时尚宏声、醇香红梅等品牌成功置换了盖红河，减低了市场压力，提高了客户满意度，前者更是由最初的1548条上升到如今的10642条；红白盖天上摊率达90%以上，其它目标品牌上摊率也到达分公司及局〔中心〕要求。

〔2〕加大重点品牌宣传力度。重点品牌是公司利益的'支撑，我作为城区市场经理更是时时以提高重点品牌销售为目的，要求客户经理将重点品牌溶入到每天的拜访和客户分析中，见缝插针地宣传。不仅如此，更是要求客户经理熟悉各品牌毛利，有针对性地进行宣传高毛利品牌，尽最大可能创造更大经济效益。1—10月部门创利占全公司的44.79%。

1、严格要求，提高各项根底工作质量

我深刻地意识到，上海网建精细、严谨、扎实、创新的作风贯穿于工作的各项环节中。因此我首先严格要求自己的营销报告、早会记录等根底工作的标准化和标准化，并在不断的学习与总结中提升质量，带着整个营销部做好网建根底工作，使雁江城区营销部的网建根底工作水平始终保持在全市前列，并得到盛市网建检查的一致好评。

2、做好电话订货初期摸底工作、电子结算推广工作

作为城区市场经理，我一刻也不敢放松电话订货、电子结算工作的推进。带着客户经理收集客户根底资料，做好卷烟销售系统信息维护，确保了电话订货软件正常运行。采取深入细致的宣传工作、紧俏品牌的吸引、耐心周到的效劳等措施，大力开展电子结算，距今开展在线代扣604户，圆满完成局〔中心〕下达的40%〔600户〕指标。并在提升入网率的同时积极反响结算中存在问题，加强与银行方的联系，做好客户思想工作，努力提高结算成功率。

3、竭力追求三满意，大力提升效劳质量

从以销量为中心到以客户为中心，营销部职能发生了根本改变。我深刻意识到客户关系管理是提升网建质量的关键，带着客户经理随时随地处理好与客户关系，倡导效劳他人，快乐自己的效劳理念，真心为客户：一方面积极配合厂方进行品牌宣传活动，并及时反响销售信息，使各厂方业务员与我们合作愉快；另一方面想尽方法为零售户排忧解难，妥善处理客服矛盾，使经营户与我们的心的贴得更近了。现客户满意度调查城区平均分到达70分以上，其中不满多为对紧俏品牌供应缺乏及赢利方面，对我人员无不满现象。

4、强化专销结合工作，确保专销结合落到实处

要实现决战网建的目标，专销结合是关键。作为专销结合会主持人，我严格按公司要求坚持一周一次召开专销结合会，与呼叫中心、稽查中队、配送中心负责人互通信息，并做到有记录、有分析，有措施，有结果。在平时也与各部门密切联系，及时处理突发事件，并制定有问有答制，真正做到发现问题解决问题。树立全员专卖意识，要求客户经理将自己在经营管理和效劳中掌握的市场情况及时提供应稽查员，互相配合净化市场，提高市场占有率。

真正有价值，我通过实际跟访寻找最适合的拜访方法，拜访由最初平均每天普访40户到如今每天40户分重点和侧重点，这样保证了客户经理每天的拜访频度。

1. 是要围绕主要工作，突出重点，做出成绩。
2. 是要加强学习，注重实践，不断提高自身素质，消除自身缺乏。
3. 是要扎实工作，求真务实，树立良好的形象，绝不辜负领导和同事们的期望。

最后，我要真心地表示我的感谢之情。感谢一年来公司领导及公司同事的指导和帮助，感谢分公司同事的关心和信任。在新的一年里，我会与大家更加努力地工作。谢谢大家！

以上是我任现职以来的述职报告，不妥之处，请各位领导和同志们批评指正。

市场部经理述职报告总结篇三

是我行金融市场部业务快速发展的一年，成立了北京代表处、也根据业务特性下设了四个二级部门。作为金融市场部一名客户经理，在通过金融市场部这个大的平台不断学习业务，办理业务，提高业务能力。以下是我度述职总结报告。

××年本人工作内容比较分散，在投行部、票据部、资产管理部、风控中台都做了一些业务。主要的业务指标完成的情况是：在投行部配置了一些高收益的上市公司质押式回购、定增项目共计××x亿。票据直贴业务××x万元、资产管理业务××亿。

6、合规专员兼职：××年完成了法律合规部要求合规专员的相关职责：包括自查相关业务、部门规章制度的整理上传、季度年度合规报告的撰写。

培训情况：

2、部门培训学习：××月份部门组织集中培训，主要课题有企业文化、投行案例的分享、宏观经济分析、可转债可交换债的学习、分级基金、融资租赁、券商固定收益凭证、债券交易基础知识等。通过这次培训学习了二级部门之间的业务经验，以及更加全面认识了各个部门的业务情况。

成长：

1、视野更加开拓以及自身的不足：在也来到××，通过与同业的交流，拓展自己的视野，去服务自己工作。同时也认识到自己的很多不足之处，需要提高的地方太多，在××年度中不断的去完善提高。

2、风险意识进一步提高：在过去一年的工作当中，市场同业业务的风险也有所暴露。资本市场在牛熊切换中，也亲身体会整个过程中的市场业务偏好，以及风险成本。这也给了本人更深刻的风险感受。

3、提高对细节问题的注意力：在××工作当中认识到了很多细节性的问题在风险暴露的时候可能是很重要的。学习了、积累了一些经验。

市场部经理述职报告总结篇四

年通过金融市场部这个大的平台不断学习业务，办理业务，提高业务能力。以下是我20xx年度述职总结报告。

15年本人工作内容比较分散，在投行部、票据部、资产管理部、风控中台都做了一些业务。主要的业务指标完成的情况是：在投行部配置了一些高收益的上市公司质押式回购、定增工程共计亿。票据直贴业务万元、资产管理业务xx亿。

6、合规专员兼职：15年完成了法律合规部要求合规专员的相关职责：包括自查相关业务、部门规章制度的整理上传、季度年度合规报告的撰写。

培训情况：

1、授信业务培训学习：15年行内进行了授信业务案例学习，均有参加，

2、部门培训学习□20xx年xx月份部门组织集中培训，主要课题有企业文化、投行案例的分享、宏观经济分析、可转债可交换债的学习、分级基金、融资租赁、券商固定收益凭证、债券交易根底知识等。通过这次培训学习了二级部门之间的业务经验，以及更加全面认识了各个部门的业务情况。

成长：

1)、视野更加开拓以及自身的缺乏：在20xx年也来到xx□通过与同业的交流，拓展自己的视野，去效劳自己工作。同时也认识到自己的很多缺乏之处，需要提高的.地方太多，在16年度中不断的去完善提高。

2)、风险意识进一步提高：在过去一年的工作当中，市场同业业务的风险也有所暴露。资本市场在牛熊切换中，也切身

体会整个过程中的市场业务偏好，以及风险本钱。这也给了本人更深刻的风险感受。

3)、提高对细节问题的注意力：在15工作当中认识到了很多细节性的问题在风险暴露的时候可能是很重要的。学习了、积累了一些经验。

市场部经理述职报告总结篇五

各位领导，下午好：

今年4月份我被公司领导任命为市场部经理，负责公司市场开发部具体工作。9个多月来，在公司领导及分管领导的正确带着下，在部门同事的配合支持下，我根据市场开发部工作特点和工作范围，努力适应新的岗位要求，认真履行自己的职责，与部门同事共同努力，不敢有丝毫的懈怠，扎实地开展了部门所属与领导交办的各项工作，较好地完成了工作任务。下面，将我任职以来的工作、学习情况向大家作一简要述职，请各位领导评议。

1、市场调研开发工作

5月初在公司安排下带着部门员工对以新区热源建设拟用地为中心周边6公里范围内进行了热用户及热负荷调查，为新区热源建设打好坚实的根底。为了扩大我公司的供热市场，保证热源的最大利用，满足公司的资金链的使用，在分管领导王经理的带着下，对开发工作做了详尽的方案和安排，与部门全体人员在方案时间内，在公司现有供热区域进行了一次拉网式供热市场普查，对区域内的新建房产、旧改小区等热用户做了一次详尽的市场调研。根据用调研情况，我们进行了重点划分，针对今年房地产市场比较萧条，资金链比较紧张，热用户开发难度较大的实际情况，联系实际加大开发力度，屡次走访频繁与用户沟通，讲解、洽谈，最终圆满完成了领导交给的任务，开发新用户500万平方左右，收取配套费

约37500万元。

2、表计校验

工作方案，加强监督与监管力度。在安装过程中一丝不苟，严格按照表计安装标准要求安装，共完成表计校验拆装块。对53家表计原来安装不标准不合格的用户，通过屡次走访、讲解、分析利害使其同意进行了改造，确保了表计安装的合格率和使用中的准确率。为今冬供暖做好了充分的准备。在此同时还见缝插针的进行了新用户表计的校验和安装工作。

3□gsm远程监控模块安装

根据部门工作安排在11月初开始gsm远程监控模块安装及gprs信号测试工作，共完成模块安装378块，处理问题模块47块。

4、在线监控安装工作，此工作由于设备到货时间较晚，上级部门规定结束的时间近在眼前，给安装带来了巨大的'困难，在此情况下我带着部门职工分组施工加班加点，每天工作至深夜，在保证质量的同时与时间赛跑，在天时间内完成安装套较好的完成了领导交给的任务。

6、加强表计的管理，有效降低管损。

为了降低10-11年度采暖季的管网蒸汽损耗，我与部门员工自供暖以来一直不间断的对直供区域内的近400家换热站进行检查监督，经常加班加点对不标准用汽和表计异常的用户单位进行24小时监督、监控和突击检查。对有问题用户及时解决整改，针对偷气现象我与部门员工还加强了表计技术学习，在7月份邀请表计厂家的专家来公司讲解、学习。

1. 是认真参与本部门各项工作，实际操作了解各个环节。在工作中和工作结束后积极分析总结，改正缺乏提高效率。为

明年的工作提供参考和经验。

2. 是落实部门工作实名制，各项工作落实到人，每项工作专人负责落实到位，有效防止了工作分工不明确、进度慢、相互推诿情况的发生，提高了工作效率。

3. 是加强个人组织协调能力的锻炼。先后在公司组织的拓展训练中担任队长、在公司组织的歌唱比赛中进行组织协调工作。通过参加这些活动锻炼了自身，也为成为领导合格的助手打下了坚实的根底。

4. 是加强部门之间的协调与沟通，通过相关部门间的良好沟通更快更好的完成工作，并通过沟通随时了解掌握相关信息，以及学习兄弟部门工作中更好的工作方式与经验。

1、优点及缺乏。优点：

（1）爱学习，肯钻研；

（2）能吃苦，能奉献；

（3）责任心和敬业精神较强，对工作认真负责。

缺乏：

（1）协调与组织能力相对缺乏；

（2）综合分析、思考问题的能力还有些欠缺；

（3）管理水平需要进一步提高。

2、今后努力方向。

一)是要围绕主要工作，突出重点，做出成绩。

二)是要加强学习,注重实践,不断提高自身素质,消除自身缺乏。

三)是要扎实工作,求真务实,树立良好的形象,绝不辜负领导和同事们的期望。