

2023年白酒销售经理述职报告(大全6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。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

白酒销售经理述职报告篇一

销售经理是指导产品和服务的实际销售的人。一段时间的销售工作结束了，销售经理该思考如何写述职报告了。下面是小编为大家精心收集整理的销售经理工作述职报告，希望能够帮助到大家。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

__年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严重的形势，在年初我们确定了全年为“服务治理年”，提出“以服务带动销售靠治理创造效益”的经营方针。

我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在治理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部治理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，治理部门服务一线的服务体系：

1. 在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；

2. 在治理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。

形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的治理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。

分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养实施了“交钥匙”工程。

针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送暖和”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

一、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部治理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和治理提出全新的方案和建议：组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对__市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的优点，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

二、注重团队建设

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销治理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了熟悉，又明确了目标。

在加强自身治理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业知识。通过聘请国际专业的企业治理顾问咨询公司()对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

三、20__年工作计划

最近一段时间公司安排下我在__进行了长时间的咨询学习汽车销售工作，俗话说的好：三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于__年的工作计划做如下安排：

- 1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与__公司各部门的工作，争取优惠政策。加强我们的市场竞争力。
- 3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。
- 4、汽车销售顾问的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。
- 5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司汽车销售顾问，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。
- 6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。

7、根据__公司制定的销售任务，对现有的汽车销售顾问分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

20__年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，分公司经营工作取得了全面胜利，各项经营指标屡创历史新高。

在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创造性，精品服务理念的创新上，还大有潜力可挖。还要提高我们对市场变化的快速反应能力。

为此，面对即将到来的__年，分公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务治理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保分公司__年经营工作的顺利完成。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

20__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；首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和_产品的合作者，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加热衷于我的工作，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，积极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、

积极开拓市场，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内容，现将一年来的个人工作述职如下：

1、市场全年任务完成情况。

20__年，我负责__地区的销售工作，该地区全年销售__万元，完成全年指标__%，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，20__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，通过我们的努力，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，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。

__地区20__年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。20__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，寻找合适目标客户，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。

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，__区域今年销售量比20__年增加了800万以上。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_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况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、将有价值的观点反馈给领导。

每月至少一次与本区域重点客户一起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、虽然_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，面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况。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，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

(3)_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。

8、开展20__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，负责客户情况收集、调查，20__年消灭_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。20__年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，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，积极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；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。20__年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20__年公司销量增长_%，为实现公司生活用纸销售总额为_亿元的目标而奋斗。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

时间过得真快，转眼间一年即将逝去，回顾这一年来的工作，才发现自己的成绩虽未拔得头筹，但也名列前茅，现在想来，能取得这样的成绩，固然同单位领导的关怀、各位同志的帮助不无干系，但同自己的努力和付出的辛勤也同样密不可分。现对自己完成的工作进行以下述职报告：

一、敬业爱岗，视单位为我家

在抓紧一切时间学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与所里的同事们之间保持一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个所就是一个家，所里的同事就是自己的弟兄，而一个人的成绩也不仅是靠一个人就能取得的，每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事们之间的团结协作也是很重要的。

不管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的好坏直接影响到我的既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我在单位就像在自己家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们的关系非常融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

二、加强沟通，维护客户利益

作为——公司的销售客户经理，同我每天接触最多的就要算是一零售客户了，没有他们的支持，我所做的一切全是无用功，通过两年多的磨合，我同他们之间建立了牢不可破的亲情关系。因此我必须把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠实的客户，把我们作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣——的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，在客户能获得最大利益的时候他们也就真正成为了——公司的销售终端，为公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

三、乐观自信，养成良好的心态

低起点的目标定位，这样的定位使我很快便实现了一个个的

目标，而正是一个个目标实现的积累收到了意想不到的结果，也使我从中得到更大的乐趣，使我懂得在工作中一定要有自己实现工作任务的标准，哪怕它与实际目标有一定差距，那也没什么，先把它实现了吧，然后再做其他的，这样就是在享受工作了，而不会感到它带给你的压力，你就会更加热爱自己的工作，也会干出更多的成绩。因此保持良好的心态以及乐观自信的工作态度也是我取得成绩的保证。

态度决定一切，只要你努力了，你终究会得到回报，成绩只代表过去，这点成绩的取得有我的辛勤和汗水，更离不开同志们的协助以及经销户的大力配合，这是大家共同努力的结果。尽管有了成绩，但是和先进同志相比还是有很大差距，还有努力的余地。因此，我会在新的一年里以此为新的起点，去开拓更灿烂辉煌的局面。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

在__年当中，坚决贯彻总公司的营销政策，学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如：广播电台、报刊杂志等，使我们公司的知名度在__市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面；制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

一、市场分析

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销

售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1. 销售人员工作的积极性不高。

2. 对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想，导致有些活动无法进行。

3. 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4. 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5. 销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

二、20__年工作计划

在明年的汽车销售部年度工作中下面的几项工作为主来做：

1) 建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的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，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时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) 提高人员的素质、业务能力。

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。

把握好制定好保险与装潢的销售模式，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店内销售与

电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5) 顾全大局服从公司战略。

今后，在做出每一项决定前，应先更多的考虑公司领导的想法和决策，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，只要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、更新的发展。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。

各位领导、各位同仁：

大家好！

我是南通公司苏南市场经理蒋__。

我到南通公司工作已一年有余，在这一年多的时间中，公司各部门的领导和同事给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了公司的文化理念，顺利展开了自己负责的部门业务。同时更感受到了陈总裁宽容的胸襟和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了销售部人员“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了销售部人员作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。更为我有机会成为销售部的一份子而感到荣

幸。在公司各部门领导的悉心关怀和指导下，通过部门各位兄弟的共同努力，取得了一定的进步，现将特水部苏南市场20__年的工作情况向各位述职。

今年本部门销售工作重点：

一是大力开发市场，宣传公司和产品，树立大公司大品牌形象。本部门销售区域广，涉及产品多，今年主销的产品有加州鲈鱼、螃蟹等，也是各大集团公司竞争比较激烈的市场。年初我们一共组织了5场经销商带养殖户参观公司的活动，公司宏大的规模和先进的设备，新鲜的原料和精细的工艺都给客户留下了良好的印象，为我们开拓市场奠定了基础。在市场上，兄弟们起早贪黑，栉风沐雨，不顾严寒酷暑，下沉到养殖户塘口，建立示范户，做技术服务，定期打样，收集产品效果数据，用微信和抖音平台进行宣传，在市场上刮起了天成之风，让更多客户对我们公司和产品产生了浓厚的兴趣。苏南市场本年度销售任务量为2400吨，最终开发新客户29位，完成销量3450吨，这是整个公司各部门齐心协力的结果，是兄弟们兢兢业业、脚踏实地拼出来的成果。20__年我们的销售目标是4500吨，相信在公司的支持下，我们会再交出一份满意的答卷。

二是产品的价格管理、客户管理、货款管理。由于白热化的市场竞争，每个公司产品质量良莠不齐，价格和政策时有变化，本部门准确及时收集信息，向公司提出意见和建议，确保价格政策等科学合理；掌握市场变化情况，与业务人员一道对客户实行动态管理，作好客户满意度调查、客户评价；公司产品出现波动，及时反映情况，真诚安抚客户，快速处理问题，将公司损失和负面影响降至最低。在货款方面，本部门严格遵守公司财务制度，每个客户都做到货款明确、财务清晰，在崔恒进经理的帮助下，欠款的客户也做到了顺利开展合作、及时归还欠款。到目前回款率95%以上，年前能够达到100%。通过一年多的工作，使我认识到一个市场部门经理应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事换位

思考的能力，良好的协调和沟通能力，及时发现和解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，良好的语言表达能力和流畅的文字写作能力，较强的创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。

这一年多来，我们做了一些力所能及的工作，同时也存在一些问题。表现在：

2、由于多种原因，有时对于工作中相关问题的处理，带有负面情绪，协调难度大。

3、遇事经常换位思考的能力有待进一步加强。

4、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。

20__年，我们将秉承20__年的斗志，招贤纳士，壮大销售队伍，以点带面摸排市场，重拳出击。我们将努力改进工作方法，相信在以后的销售工作中业绩会有质的提升。

白酒销售经理述职报告篇二

首先，沟通是一个动词，我们沟通沟通，意思就是我们聊聊。但是意思有不完全一样。沟通一般特指双方主体，如果出现第三方一般就是谈判或者是斡旋，主体再多就是圆桌会议了。所以电话销售更适合用沟通，因为电话销售的主体只有双方，当然会有监听人员，但他们肯定不会参与到现实的电话销售的过程中。所以我在此篇文章中主要强调沟通的双向性。

电话销售作为近几年备受企业青睐的营销模式，是已经被市

场证明了有效的营销模式。但是其中的苦痛也只有电话销售一线人员才知道。消费者越来越强的抗体使得沟通变得越来越困难。

你想要拒绝一件事情可以找到一万个理由，而如果你接受一件事情可能只需要一个理由。所以电话销售的成功率一般不超过3%，这是很正常的事情。树立这样的信念之后我们来分析顾客拒绝的真正理由。

第一，需求不明确。每天都有新的产品面市，每天都由老产品推出。很多情况下消费者不明确自己的需求，所以他们不知道该不该选购该产品。比如说外包呼叫中心，了解呼叫中心的人都知道他的灵活性和可利用性。他可以做电话销售，数据清洗，电话调查，电话邀约，机会挖掘等等。可以为企业提高效率，创造财富。可就是这个具有强大功能的行业在国内发展只有10年的历史，很多企业都不曾接触甚至听说过呼叫中心。他们首先想到的是110、114、112等。而我们就应该把类似顾客作为潜在顾客看待。适当地加以引导。

第二，没有需求。当然万是没有绝对地，就像把梳子卖给和尚，男人推销卫生巾一样。应该说营销是可以控制的，但有控制难度的问题，作为营销人员，你应该寻找最容易控制的营销方案。顾客拒绝你如果是因为没有需求那你就没有必要强求了，因为还有很多其他的潜在顾客等着你，如果你把时间和精力都耗在这名顾客身上，那你失去的可能会更多。我们的坐席代表销售洗车卡是遇到过这类客户，他们有钱有车，可就是不需要洗车卡。因为他们是单位的领导，有很多马屁手心甘情愿的为领导洗车。当然如果花些心思卡是可以销售给这位顾客的，可我们还是拒绝了，因为会得不偿失。

第三，有过不愉快体验经历。一朝被蛇咬，十年怕井绳，这是人们普遍的心理。消费者对某个品牌或某种购物体验一旦产生抵触心理，那在短期内让他扭转是很困难的。我本人曾经有过这样一个经历。几年前，我曾经莫名的收到中国移动

的一封信函，上面说我使用过的某移动号码欠费千余元，让我立即去缴费，而且上面有我的身份证号。这使我莫名其妙，因为我从来没有使用过移动卡，我想可能是有人用我的身份证复印件开通过此业务吧。但谁能肯定自己的身份证复印件不流失呢？还有一种可能就是有人施展欺诈行为。但不管怎么样，自此以后我从来没有办理过移动的电话卡。

第四，偶然因素。人们很容易受到自己情绪的影响，心情好时你会觉得推销很容易；心情差时你会发现即使推销他最需要的产品也会碰钉子。

第五，习惯性拒绝。当某人向我们推销产品时，我们首先想到的就是拒绝，这是一个保险的回答。因为拒绝我们还可以回头选择购买，而一旦接受在选择拒绝就比较困难了。

当然了，这些都是比较有代表性的拒绝心里，还有很多，那么如何才能提高电话销售的成功率呢？这里我给大家介绍有效沟通三招半。

第一招，帮助顾客作决定。“您订一个吧，我这就给您开订单了”，“您买一个吧”。你可别小看这句话的作用更别觉得不好意思，因为这就是我们做电话销售的目的。很多人在购买产品时都会征求别人的意见，而在做电话销售时除了面对你他不可能面对别人，所以这时你就要帮他作决定了。

第二招，这也是最厉害的一招，问问题。我们做电话销售一定要让顾客开始说话，一旦顾客愿意和你说话了，那你就成功一半了。让别人说话最好的办法莫过于问她问题了，这样才能达到共同的目的。当然不能一直是你问他答，你要想办法让顾客问你问题。如果他就是不问，你就可以让他问“您看我这么介绍你是否清楚了，您还有什么问题吗？”。问问题时最好是选择题，这样可以增加互动性，同时也可以帮助顾客作决定，“您是不是现在说话不方便？那您看我是明天上午还是下午在给您打过去？”当然问问题的方式和办法还可以继

续研究和探索。

第三招，放松心态，把顾客当成熟人。每个人都愿意和自己熟悉的人交谈，这里的熟人有的是经验上的熟人，有的指心理上的熟人。有些客服代表亲和力很强，说话很有技巧，她每次给别人打电话对方都喜欢和她沟通，因为她说起话来就像在和朋友说话，有时还会开玩笑甚至笑出声来，别人感觉和她说话很轻松。心理上的距离近了，推销起产品来自然就容易了。

白酒销售经理述职报告篇三

作为销售经理，我认为年终工作总结可以分为以下几个方面：业绩评估、员工管理、市场趋势分析和个人成长反思。以下是我的总结：

今年我们的销售业绩表现还是比较稳定的，整体年销售额增长了8%。其中，市场拓展的收益比去年增长了10%，这主要得益于我们投入了更多的人力和物力。同时，我们还不断优化销售流程和客户服务体验，使得客户满意度有了明显提升。但是，我们也有不足之处，比如某些产品线的销售达不到预期目标，需要继续深挖市场，寻找新的市场机会。总体来说，今年的业绩表现还不错，但仍有继续努力的空间。

作为销售经理，管理团队是我们非常重要的工作之一。今年我们有一些员工的表现非常出色，他们的销售能力和客户服务体验都得到了上级和客户的高度评价。我们也有一些团队成员，在业绩表现和沟通能力上需要加强，我们通过一对一沟通、定期培训等方式进行了帮助和指导。另外，我们也重新定义了kpi考核标准，并给出了具体的达成指标和奖励措施，以激励大家更好地发挥自己的潜力。

市场趋势分析是销售工作非常重要的一环，只有了解市场趋势，把握机会，我们才有可能赢得更多的客户和市场份额。

今年我们积极参加了行业展会和市场调研，了解消费者需求和竞争对手的动向。同时，我们还建立了一个信息共享平台，让团队成员能够及时了解行业动态以及客户反馈。通过这些措施，我们把握了一些新的市场机会，也指导了我们更好地定位产品和服务。

作为销售经理，我认为个人成长反思也非常重要。我们应该不断反思自己的管理能力和领导风格，寻找不足之处，给自己制定进一步的成长计划。今年我也有许多收获，比如在沟通和团队管理方面，我取得了一些进步。但是我也认识到自己还有很多需要改进的地方，比如如何更好地培养和引导团队成员，如何更好地应对市场变化等等。未来，我会不断学习和提升自己的专业能力和领导水平。

总之，在这一年的工作中，我们取得了一些成果，但也发现了不足之处。未来，我会带领团队继续努力，不断开拓销售市场，提高产品质量和客户服务水平，实现更好的业绩表现。同时，我也会继续反思自己的成长，成为更好的销售经理，为公司和团队做出更加卓越的贡献。

白酒销售经理述职报告篇四

尊敬的各位领导：

您好！

在对前期工作的考核和总结的基础上，我认真对照，逐条检查，客观的评价自己的每一项工作和现实表现，在公司各级领导和同事们的真诚指点和帮助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项成绩，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够独立完成本职工作，现将今年的主要工作做以下几方面总结：

1、完成情况综述。

2、未完成情况分析并说明。

3、职业精神。

刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的'专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验 and 失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我

工作的动力。第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

房地产市场的起伏动荡，公司于20xx年与公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xx月份的销售高潮奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

20xx年下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

总之，几个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

以上是我今年的述职报告。

白酒销售经理述职报告篇五

尊敬的各位领导，各位同事：

今天，我怀着十分激动的心情参加这次竞选演讲。首先请允许我向各位领导，各位同事表示衷心的感谢！感谢你们给了我这次展示自我和施展能力的机会！我将珍惜这次锻炼提高的机会，勇敢地走上讲台，接受大家的检验和评议。

我叫韩xx今年26岁□20xx年10月1日有幸来到我们公司从事二手房销售工作至今，刚下分行时我很荣幸的分到了万科豪宅分行，在王玉华经理旗下做一名普通的经纪人，万科是我对龙宸地产的第一印象，整齐的服装，整体的素质，每人一台电脑，每人一部电话，当时我眼前一亮有一种回到家的感觉，我在心里下定决心一定要在这家公司找到真正的自己做好的自己，我第一个月向王经理保证的目标是一万元的保底任务，记得当时我姐问我：以前你做过定一万的目标是不是太少了？我的回答是我这个月最大的目标就是转正，由于我以前就在二道经开附近呆过，所以做的还是很顺利的，第一个月我完成了1xxxxxxx元的业绩，完成了自己月初时一个小小的承诺，在万科的时间很值得我去回忆和珍惜，但只有短短的一个多月我就被调配到了中海分行，经理也由王姐换成了邱日林同志，我当时的心情很糟糕，因为在我心里还没有过够在万科的点点滴滴，经过不断的反思我的心态终于调整过来了，中海在我心里一直都是一个海一样的大市场，我非常的熟悉这里的一切，因为我的母校就在距离公司100不到的地方，所以我很快的就适应了中海的工作生活。

第二个月我们队整体都报了业绩我们相对来讲老一点的员工每个人报了3万元的保底任务，记得我们刚报完业绩时邱日林同志曾开玩笑似的对我们说是不是都想钱想疯了，但那一瞬间我却在每个人眼里看到了那样坚定的一种信念，经过我们的不断努力和每天的.疯狂待看，月终我们的收获是我以4万九千多的业绩拿下了月冠，任柏炫以3万多的业绩取得了第三，

月会的时候我们举杯共庆，我们潸然泪下，第三个月我给邱日林报的任务是两万当月完成9千很遗憾，月末时我很荣幸的被龙总提升为中海二组经理，在做经理的第一个月我们组别做了7万多的业绩，虽然没有完成公司下达的任务，但我们相信自己已经努力了，两个月的经理生涯让我对我的团队充满了信心，看到了希望，我现在就是要不断的证明我自己可以，我的团队更加可以；假如我一不小心竞聘成功：我会利用最短的时间不断的丰富自己的能力，让自己成为一个真正适合带领团队的优秀管理者，以身作则做好每一个细节起到带头作用，严格要求自己让员工发自内心的信服我，关心身边的每一位员工让他们深知我一直和他们在一起，新人是最需要我们照顾和关心的人，我会认真的向他们讲解关于二手房的一切相关知识，自己接到客户手把手交给新同事，争取在最短的时间内让他们能转正，可以独立做单，往往新人刚入职时都是干劲十足，他们会因工作的条理性而觉得充实，我会尽心尽力的指导他们工作的每一步，让他们早日成为一个有能力的经纪人，新人的忙碌冲劲很影响那些死猪不怕开水烫的老员工，他们会因为新人的好成绩而惭愧，会从新提起高昂的战斗力和战斗力，一步一个脚印的走下去我相信通过大家的努力成功其实很容易！

假如我竞聘失败了：我会通过这起竞聘从新的认识自己，认真的思考问题到底出现哪里，找到自己身上的不足，对症下药，服从领导的一切安排，踏踏实实做事，不断的提升自己，用自己的努力取得最大的成果！

各位领导，各位同事我竞聘这一岗位的优势有如下几点：

最后请公司领导综合我我这半年来的工作表现和销售业绩给我本人做出客观，正确的评定。

白酒销售经理述职报告篇六

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

众所周知，销售部对于任何一家饲料企业来说，都是核心部门，公司其他的部门的都是围绕销售部来展开，因此，作为一名销售经理，责任重于泰山。下面，我就自20xx年x月x日至今，我出任某某饲料公司销售经理以来的开始述职。作为销售部经理，首先要明确职责，以下是我对销售部经理这个职务的理解：职责阐述：

1. 依据公司管理制度，制订销售部管理细则，全面计划和安排本部门。
2. 管辖本部门内与其他部门之间的合作关系。
3. 主持制定销售策略及政策，协助业务执行人员顺利拓展客户并进行客户管理。
4. 主持制定完善的销售管理制度，严格奖惩措施。
5. 评定部门内人员的资信及业绩表现，并负责内部人员调配。
6. 货款回收管理。
7. 促销计划执行管理。
8. 审定并组建销售分部。
9. 制定销售费用预算，并进行费用使用管理。
10. 制定部门员工培训计划、培养销售管理人员，为公司储备人才。
11. 对部门过程、效率及业绩进行支持、服务、监控、评估、激励，并不断改进和提升。 。

销量增长率□xx

新客户增长率□xx

这两组数据表明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

那么，以下对这几个月的做一个小结。

目前，销售部员工共112人，其中销售人员96人，管理人员4人，后勤人员12人。各人员初到公司时，行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的运作的相关流程。

对销售人员，销售部按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为销售代表和地区经理两个层级，各层级之间分工协作，相互监督，既突出重点，又能及时防止市场随时出现的问题，体现出协作和互补的初衷。

这支营销队伍，虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为公司尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是饲料行业市场精细化运作的生力军，是能够顺利启动市场并进行深度分销的人力资源保证，是能让公司逐步走向强大的资本。我们起步虽晚，但我们要跑在前面！我代表公司感谢你们！

1、新员工的逐步增加，随着公司市场活动和拉练的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长。

2、局部市场销售小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓为公司开疆拓土。

3、由于大家来自五湖四海，初到公司的那种小思想，小意识

还是存在的，但是随着逐步的溶入团队，小思想，小意识也在逐渐消退，大家只有一个目标：尽我所能，让公司强大起来！

1、大家来自于不同的企业，固有的营销理念在个人的脑海中根深蒂固，行情疲软，做市场只体现了一个字：难！在这样的情况下，销售部在宋总的大力支持下，营销模式尝试改革，通过几次市场活动的拉动，出宝贵的经验，摸索出了一套集开发新客户，维护老客户，市场造势于一体的全新拓展思路，取得了另整个销售部甚至整个公司振奋的骄人战绩。

2、实证的出台——目标经销商的大力拜访——市场造势——邀请目标经销商参加活动——活动开展——开发出了目标经销商、维护了老客户、市场知名度提高、市场占有率提高、周边影响加大。

3、一系列的成功，离不开销售部全体员工的努力，不断改进新的营销模式，使竞争对手无法模仿，让我们在市场上所向披靡！众人捧柴火焰高！！

随着进程的不断深入，我们已经初步地建立了一套适合于公司行销队伍及销售规划的管理办法，各项办法正在试运行之中，我们会不断更新，逐步完善。执行力，是销售部各项政策和规章制度能顺利执行的保障。销售部已经出台的销售部管理制度，是检验销售人员平时的天平，是衡量销售人员平时的标准。在这个基础上，首先，销售部将出台《销售人员考核办法》，对不同级别的销售人员的重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的内容也作出具体的要求。其次，销售部将出台《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上，进一步对订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准。奖惩分明，销售部还将将出台《销售部奖惩条例》，争取在以后的中，做到“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出中存在的问题，并调整营销策略，尊重销售人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了效率。制度是标准，执行力是保障！力德大船已经起航，为了它的安全，力德人行动起来！

虽然以上看似不错，但所存在的问题也不得摆在桌面上，这也是我的严重失职。

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1. 无透明的过程

虽然销售部已运行了一套系统的管理制度和办法，每月也有布置和要求，但是，销售人员没有形成按时汇报的习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，销售部不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的、计划、制度的执行和结果大打折扣。

2. 无互动的沟通

销售部是作为一个整体进行规划和核算的，一线人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。销售部需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

3. 无开放的心态

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻碍，客观环境的不便，均对我们的行销产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，

其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

4. 无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展，需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

1. 重塑销售部的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

2. 坚定不移的用我们自己的方式来做市场在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广，门店销售，赶集宣传，会议营销正在逐步形成我们营销中的固有模式。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3. 原则不能动，销售人员不能充当送货员

销售人员主动出击，培养客户订货计划，以客户需求为导向，按需供货。但是由于销售人员与客户沟通不够，或者沟通不到位，经常对新老客户采取货到付款，往往第二天只能等货，送货，收款，甚至还充当搬运，为提高效率；降低货款风险；

希望大家在以后的中，在适当的时候坚持原则。

4、经销商产品流量流向的控制

很多销售人员往往注意的是经销商的买卖情况，究竟产品卖到哪去了，为什么卖不动不去追踪，不去思考，所以，今后的中，销售部会出相对的表格，来协助销售人员加强对经销商产品流量流向的控制，从而保障我们销售计划的准确度。

5、开发新客户意识一定要上一个台阶

某些市场，随着老客户越来越多，销售人员明显感觉维护不过来，根本就没有开新客户想法，一个市场，想到达到一个预期销量，网络的建立是重中之重，只要该市场网络还没理想化布局，就一定要有建立健全网络的思想，不断的开发新客户。

6、目标达成率的提高

这几个月，没有一个月能完成预定销售目标，首先是我的失职，以后在制定销售目标的时候，一定会和大家多沟通，但是，和大家沟通后，所定的销售目标一定要完成，否则，从销售代表到地区经理到销售经理，连带罚款。：

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验“。我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放大行销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，销售部的努力定能成为吸引更多的经销商来经营我

我们的产品、更多的养殖户来使用我们的产品！我们一定能在目前疲软的行业里建功立业！

我们现在的确困难，但我们决不贫穷，因为我们有可以预见的未来！谢谢大家！