

最新销售经理个人述职报告(实用5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。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。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

销售经理个人述职报告篇一

一段时间的繁忙工作终于结束了，回顾这段时间获得的收获，我们有必要写一份述职报告了。下面是小编为大家精心收集整理销售经理个人述职报告，希望能够帮助到大家。

各位领导、同志们：

大家好！

我自年7月加入了汽车，现工作满7年，下面将这半年来年的工作情况汇报如下：

一、开展了“零风险”服务。自承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过汽车零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买汽车俱乐部产品，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者大众汽车之间的距离，进一步强化了大众汽车零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助和加速走货，从商品下线到展示销售，再到无处不在的pop招贴提示，销售代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了360万元。

二、拓宽了市场。在年初以前，汽车市场上汽车占市场达90%以上。而丰达汽车较我们的汽车落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒

体做广告，收到了明显的效果。结果使当地老百姓对汽车家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在节日促销汽车。在促销中，采取赠品与奖励办法，对爱车族具有强大的吸引力。如针对部分爱车族急需汽车却缺少资金的情况，在金融引擎中做了更多的调整，让每位顾客在最快、最便利的情况下能够把车贷走。

总之，半年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传资金欠缺。不过，随着销售业绩的大好，在明年汽车的销售中，我们会做得更好。

在过去的半年，我们一直在努力，我为加入而自豪。我信奉敬业进取、追求卓越、永不言败的精神，我愿和所有的伙伴一起与工行共同发展。

2、汽车销售总监述职报告

我是盈众传媒的营销总监李涌。我们公司主要的业务是汽车传媒兼营平面广告，电视广告等业务。我的职责主要是负责公司新业务的开展。7月14日我司与盈众doing汽车销售有限公司签订了项目合同。7月15日我司与众赢汽车俱乐部签订了项目合同。7月16日，我司与远航汽车销售有限公司签订了项目合同。7月17日我司与厦门盈众汽车销售有限公司签订了项目合同，负责厦门盈众九周年庆的宣传策划。我司在未来将继续加强与汽车业务有关的公司的合作。

任职期间不足之处：在项目合作过程中并未使合作伙伴的业务宣传达到理想效果。针对这一问题我今后会加强与合作公司间的循环合作，形成“从宣传到业务服务”的链式服务，使宣传效果明显改善。

以上是我的述职报告，谢谢！

“__”期间,我区酒类流通管理工作按照商务部《酒类流通管理办法》(商务部令__年第25号)的要求,认真履行职责,广泛宣传,以规范备案登记办理、全面推行酒类溯源制度为中心,以规范酒类市场秩序为重点,以广大人民群众喝上“放心酒”为目的,切实加强对酒类流通行业的监督管理,确保酒类市场的繁荣稳定。现将我区“__”工作总结如下:

一、基本情况

__年办理酒类流通企业备案211家。其中:批发兼零售企业13家、零售企业164家、餐饮服务企业34家。

二、主要工作

1、领导重视,成立组织

自宿州市人民政府《关于公布第五批行政审批事项清理结果的通知》(宿政发〔__〕21号)下达后,区商务局领导高度重视,专门成立酒类流通管理工作领导小组负责全区酒类流通管理工作。

2、制定方案,明确任务

根据《酒类流通管理办法》的要求,制定了《埇桥区酒类流通工作工作方案》,提升酒类流通市场整顿工作的主动性、针对性以及实效性。围绕目标任务、运行机制、管理范围、运作和管理方式、保障措施、加强领导等方面,从全区的实情出发,提出了可操作性的工作意见。尤其对加强领导,分工配合,成员之间明确了具体工作职责,为形成合力促进酒类流通管理工作规范化,净化我区酒类流通市场,营造了氛围,奠定了基础。

3、深入基层,开展调研

根据我区实际情况,埇桥区商务局按“先城区、后乡镇,先抓

批发、后抓零售”的工作方针,首先从市区批发企业着手,开展了对酒类生产、批发企业的基本情况摸底调查和备案登记工作。在最炎热的夏季,埭桥区商务局组织精干人员在城区范围内,挨家挨户调研我区酒类流通企业资料。

4、广泛宣传,营造氛围

为确保我区酒类流通管理工作的正常有序开展,加大《酒类流通管理办法》的宣传力度,进一步提升酒类批发企业、零售企业和广大消费者对《办法》深刻理解和认识,我区印发了酒类宣传单、宣传画册3000份。广泛宣传加强酒类流通管理工作的重要意义,让广大人民群众家喻户晓,营造共同遵守《办法》的规定氛围,为有效地开展埭桥区酒类管理工作奠定了良好的基础。

5、依法行政,办理登记

酒类经营备案登记办理是酒类监管工作的重心之一,为搞好登记办理工作,完善登记办理程序,埭桥区商务局对经营资质、申请资料、办理手续、办理时限进行明文规定,实施阳光操作;在办法登记工作中,我们有专人负责,建立台帐,做好《随附单》的发放、领取、登记、保管等各环节的工作。做到了没有酒类批发许可证的企业坚决不能发给随附单,防止将随附单发乱,失去其控制作用。

三、存在的问题及建议

酒类流通管理工作涉及的范围较广,点多、线长,由于今年工作刚起步,加之各方面的原因,存在的问题也比较突出,主要有:

一是实行酒类经营备案登记制和经营溯源制,是酒类流通管理的一项基础性工作和重点工作,但绝不是管理工作的全部,大量的工作是对酒类流通环节的日常监督管理,这是一项长期的

工作。

二是建议对现有酒类管理人员进行全员培训,提升行政执法人员的思想素质,切实树立正确的管理理念和服务思想。

四、“十二五”年工作思路《酒类流通管理办法》是商务部成立后出台的第一部酒类监管的部门规章,实施酒类经营实行登记备案制和溯源制是政策性强、涉及面广的一项全新工作。这就要求我们必须把此项工作做细做实,积极、稳妥地推进酒类流通管理工作。具体做法:

一是进一步加大宣传力度,提升全民对加强酒类流通管理工作的重要性的认识,提升酒类经营者执行国家相关政策的自觉性,确保我市酒类流通市场的健康和安全。

二是进一步规范酒类经营行为,严格实行酒类备案登记和溯源制度,不断加强管理,对货源不清、渠道不明、手续不全的企业要及时整改,指导企业不断完善和规范经营管理。在酒类商品交易过程中保证质量安全,保证酒类商品交易信息的真实性,完整性和可追溯性,建立健全酒类商品安全信用档案,积极推进“放心酒”工程。

三是集中开展严厉打击制售假冒伪劣酒类违法行为的专项行动。“十二五”期间埇桥区将组织相关执法部门,对市区集中开展打击制售假冒伪劣酒类商品的行动。对酒的名称、原料、酒度、价格、出厂日期、生产企业、厂址等进行检查。严厉查处无生产许可证的白酒、散装酒的销售,防止假冒伪劣和有毒假酒流向市场。

四是积极开展“放心酒示范店”工程,建立酒类商品信用档案,对各个经销企业的资信状况、良好信用、不良信用和产品信用等信息进行记录,构建信用监督和失信警戒机制,建立优秀企业的光荣。

述职人：

20__年__月__日

尊敬的各位领导：

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：

一、主要工作任务和业务完成情况

- 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

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，还要善于总结经验和失误，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。

二、本期工作的改进情况

房地产市场的起伏动荡，公司于20__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__月份的销售高潮奠定了基础。最后以__个月完成合同额__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。

20__年下旬公司与__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的场面。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。

述职人：__

年月日

尊敬的各位领导，敬爱的同事们：

大家好!20__年的工作已经顺利结束，在公司党委领导的正确领导下，在其他部门的积极配合下，我们个人业务部较好的完成了年初制定的工作目标和计划，业务发展、队伍管理、教育训练等各方面的工作都取得了一定的成绩。现将本年度工作述职报告如下：

一、不断提高自身的思想政治素质和综合素质。

一年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。一方面积极参加省公司组织的各种政治学习活动，同时主动

学习 _____的几个重要讲话和纪检部门下发的有关廉政建设的
学习材料，培养自己的政治敏感力和廉政意识。对专业理论
学习，更是常抓不懈，由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂
化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量的
业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘理论及金融
专业知识，一年来用业余时间撰写具有业务指导性的文章6篇，
分别在总省公司不同刊物上使用，起到了一定的导向作用。

二、注重业务发展，取得了明显的成效。

我想做为业务部门的主要负责人，抓业务发展是我的中心工
作，任何时候都不能有丝毫的放松，一年来围绕这个中心抓
好几项具体工作：

1、科学计划。一年来业务发展计划都是在大量调查研究基础
上，根据总公司和省公司党委的指导思想，结合机关相关部
门意见制定而成。

2、做好推动。业务计划能否落实，关键在推动。一年来先后
组织实施了八个重大的业务推动活动，都达到了很好的业务
推动效果。20__年5至7月，由于分红险刚刚上市，加之市场
又受高息集资的影响余波未尽，分红险上市三个月情况不太
好，为了尽快扭转局面，带领工作组经过精心策划和准备，
以具有本省特点的产品说明会为突破口，掀起了分红险销售
的高潮，最高的一场说明会达千万元。20__年九9、10两个月
以分红险销售为主要内容的“非常行动”劳动竞赛，60天保
费收入3.9亿，当时超过了广东和上海。“鸿泰杯”企划活动
由于策划快、部署快、行动快，一个半月保费收入23个亿，
又一次超过了上海和广东，一年来，我省个险业务的规模和
速度均走在了内陆省份的最前列。

3、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是
生产力提高的关键。一年来坚持不失信于人的诚信原则，每
一项活动结束后，及时总结并如期安排落实相关政策，特别

是竞赛活动中的承诺，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，他们讲到“我们不是为了别的，我们连续开单十几天就是看看省公司的人说话算不算话。”在一次巡回报告会上曾经承诺凡是在本月能够连续开单十天者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信的重要性和因此产生的强大能量，基于这一点，一年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信的人，也正因为如此，在4万名业务员当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

三、加强队伍管理工作，打造业务发展的生力军。

队伍管理工作是个人业务工作的又一项中心工作之一。张总曾经指出：抓队伍就是抓业务。一年来在队伍管理问题上煞费了心思。20__年的队伍是在前几年业务规模急速扩张时建立起来的，由于人民银行七次降息，保险条款由储蓄型向保障型急速转轨，业务员和客户心理准备不足，业务员的业绩急速下滑，收入大幅下降，队伍出现了非常不稳定的状况。当时感到有千斤压力，面对现状做了以下几个方面的工作：

一是全面了解情况。到任的第三天便带领工作组下基层，深入一线和业务安员面对面交谈。数十天的调查研究基本摸清了影响队伍稳定的六大因素即政策棚架、行政干预、条款单一、宣传不力、奖罚不分、制度不严等。

二是对症下药。根据上述问题，经总经理室同意，迅速召开代理人管理工作会议，通报情况、研究对策。各级公司根据各自存在的不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“基本法”办事，使营销团队的管理走上制度化。20__年6月，根据市地的工作情况和全系统一年多的思想和制度的准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行的“基本法”，到20__年底全省“基本法”达到了相对的统一，为实施新的“基本法”打下了坚实的基础。同时就业务员的相关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省

公司财务部门也有效地得到了落实，在业务员当中引起了强烈反响。这期间还借助推行“两个规范”，增加了活动量，加之后来新险种的上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

三、规范行为、赏罚分明：队伍稳定不能一味迁就姑息，一方面正确引导，下发了业务员行为操守和违规违纪处罚办法；一方面又对于不良行为坚决进行处理。特别在20__年下半年竞争最为激烈的时候，对一些人摇摆不定、离心离德，及时提出了“讲清利害、诚心挽留、热情欢送、不再接收”的应对策略，起到一定的稳定作用。后来一些人到同业公司一段时间后又想回来，根据形势变化又提出“可以接收”，对极个别人坚持拒收。这样有张有弛、区别对待的策略，在最激烈的人才竞争时段起到了重要作用。

四是亲情管理。一年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上的业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。这一切也在队伍管理中也起到了十分重要的作用。五、抓好三支队伍，即组训讲师队伍、主管队伍、精英队伍，通过有效的工作，目前有组训200多人、讲师90余人、高级主管75人、中级主管680人、销售精英近千人。

四、抓紧抓好教育训练工作，为业务发展和队伍管理创造有效的保障体系。

一年来，教育训练始终处于业务发展的前沿，支持着业务发展和队伍管理。一是组训队伍的培训。至今不能忘记的是20__年8月，我省第一期以自己的力量教学，为期14天有116人参加的组训班。由于准备充分、训练严格、内容充实、全程跟踪，培训收到了显著效果，这支队伍目前都作为各级团队中的中坚力量，在支撑着团队的经营。目前组训力量已达到近200余人。二是主管培训。一年来最大限度的培训主管

队伍，近千人接受了不同内容的培训。三是讲师培训。为了使培训制度化、系统化、规范化，同时也为了节约培训成本，经过两年的努力，已建立起省聘讲师47人、省聘见习讲师56人的专兼职讲师队伍，这项工作走在了全系统前列。四是管理人员的培训，协同人事部、教育培训部和信息部，先后举办了不同类别的管理人员培训班，使全省营销管理人员的综合素质得到了有效的提高。

五、抓好几项大的基础工作。

为了使我省个人业务工作有一个长足长远的发展，先后抓好几件大的基础工作。一是个人代理人档案管理工作。通过检查、评比，目前近5万人的队伍全部按照总公司和保监办的要求建立了规范的个人档案。二、信息通报工作。自20__年8月创建了“营销快讯”，至今已有近百期，及时通报情况、交流信息，加快了信息传承和互相促进，特别是今年开通了“信息直通车”，受到全系统基层公司的普遍欢迎。三是建立了代理人群众组织。先后建立的代理人业务发展研究会，并于20__年7月召开第一次年会；成立代理人精英俱乐部，于今年5月正式揭牌；建立了代理人“爱心社”，使代理人有了自己的组织，补充和完善了公司的企业文化。四是建立了完善的表报制度，保证了业务数据分析的科学有效性。五是推行“两个规范”，为业务的长足发展和产能的提高提供了有效的工具。

六、新基本法的试点工作的成功，为我省贯彻20__版，为代理人管理走向正规化、科学化打下坚实基础。

七、开好了两个大会。一是20__年的“双过半”和今年5月份首届高峰会的成功召开，为业务发展和队伍管理起到典范作用。__的影响力，将持续激励团队和管理者的士气和信心，进而推动生产力的不断提升。

八、抓好了部室建设，综合素质日渐提高，尽力使部室人员

有能力驾驭日益激烈的竞争形势。目前全处同志团结协作、遵守纪律、士气高涨，都能登台讲课，都可以独立工作。

综上所述，作为公司个人业务部经理，在看到工作取得成绩的同时，也应该看到工作中存在的不足和缺憾，在以后的工作当中进行弥补提升。

以上就是我的述职报告，不当之处还请领导批评指正。

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

20__年已成历史，20__年我们将以更加饱满的精神去面对，现将全年来从事销售工作的心得和感受汇报如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时追踪区域内工程项目；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守公司制定的各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的

标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，带领组员参与工程投标及旧村改造项目，使其尽快业务技能提高。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于__地区工程招标要使用参考当地《__地区工程建材信息》中的铝材，瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充建议从义乌提货，避免押款事宜，使该区域小加工户逐步成长。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。比如：有客户投诉仿木纹掉漆现象时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的承诺。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的铝材产品用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

五、铝型材市场分析

铝材产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就铝材销售的市场分析如下：

(一) 市场需求分析

铝材应用虽然市场潜力巨大，但__区域多数铝型材厂竞争已到白热化地步，再加之房地产开发过多会因新房改政策在新一年形成空白，再加上有些铝材销售已直接威胁到我们已占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势。

(二) 竞争对手及价格分析

这几年通过自己对铝材市场的了解，铝材生产厂家有二类：一类__品牌如__等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售；另一类是__相等，此类企业销售价格较低，如信元每平方竟__多元，此类企业基本占领了代销领域。

六、20__年销售经理工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他销售经理和同行学习，20__年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一) 依据20__年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作

重点放在工程供货渠道上，一是主要做好原有的经销商供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的做为重点。

(二)20__年首先要积极同幕墙及装饰公司采取合作方式，大力推广我司产品，收集有效信息及时向领导汇报，取得公司的支持。

(三)20__年自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习产品知识及性能、用途，以利产品迅速走入市场并形成销售。

(五)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

(六)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

七、对销售管理办法的几点建议

(一)20__年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模棱两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

(二)20__年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整开模工作。

(三)20__年应在情况允许的前提下对出差时间加以延长，避免前期工作刚进展，后期联系断链的情况。

(四) 由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，20__年认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

谢谢大家！

此致

敬礼！

述职人：__

20__年__月__日

销售经理个人述职报告篇二

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

首先，向各位作一个自我介绍，我叫xx是xx餐厅的销售经理，现在我把自己20xx年来的工作情况作一下汇报。

从20xx年3月4日任职后，前几个月（3、4、5月）主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月（6、7、8、9月）因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责xx餐厅的营销工作。从前厅管理到内外营销，从“左麟右李”的演唱会到振奋人心的亚洲杯，从亚洲杯再到王菲演唱会，再到“十全十美”，体育场举办了一系列的活动，xx餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

1、抓学习教育，激励奋发向上

从任职以后，我在xx餐厅分管内部管理工作，了解xx餐厅员工多数来于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员李晓娟获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

前期□xx餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合吴经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚

宴工作，向前来的宾客介绍xx餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受到了团队精神，在王菲演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

- 1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。
- 2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。
- 3、做好内部客户的维护及沟通工作。
- 4、有计划性地安排好营销工作。
- 5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。

6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

十分感谢各位领导！谢谢大家！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

销售经理个人述职报告篇三

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

首先，向各位作一个自己介绍，我叫xx□是xx餐厅的销售经理，现在我把自己20xx年来的工作情况作一下汇报。

从20xx年3月4日任职后，前几个月（3、4、5月）主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月（6、7、8、9月）因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责xx餐厅的营销工作。从前厅管理到内外营销，从“左麟右李”的演唱会到振奋人心的亚洲杯，从亚洲杯再到王菲演唱会，再到“十全十美”，体育场举办了一系列的活动□xx餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

1、抓学习教育，激励奋发向上

从任职以后，我在xx餐厅分管内部管理工作，了解xx餐厅员工多数来自于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合

素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员李晓娟获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

前期□xx餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合吴经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍xx餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待

做好充分的准备工作。

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受到了团队精神，在王菲演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

- 1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。
- 2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。
- 3、做好内部客户的维护及沟通工作。
- 4、有计划性地安排好营销工作。
- 5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。
- 6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

十分感谢各位领导！谢谢大家！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

销售经理个人述职报告 篇11

销售经理个人述职报告篇四

中午好！首先，向各位作一个自我介绍，我叫×××，是四季餐厅的销售经理，现在我把自己七个月来的工作情况作一下汇报。

1、抓学习教育，激励奋发向上

从任职以后，我在四季餐厅分管内部管理工作，了解四季餐厅员工多数来于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。

2、纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。

3、在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员李晓娟获得了

技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合吴经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的'宾客介绍四季餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受到了团队精神，在王菲演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

- 1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。
- 2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。
- 3、做好内部客户的维护及沟通工作。
- 4、有计划性地安排好营销工作。
- 5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。
- 6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

十分感谢各位领导！谢谢！

×××

1月20日

销售经理个人述职报告篇五

为了能够强强联合，建立从内至外具备顽强实力的攻坚团队，第一季度中我们依照公司程序，有序地组织进行了形象推广设计服务招标以及营销顾问服务招标两项重要工作，确定了优秀的合作单位：北京xx文化传播有限责任公司以及北京xx房地产经纪有限责任公司。并且提出了出色的项目整体vi系统设计以及整盘营销计划。

五月十八日，我们在那片平坦的土地上呐喊宣战，金域蓝湾如璀璨艳阳冉冉升起，从无到有，我们都一一留下见证，还有那迎风吟唱的赞歌。

虽然工程建设的紧锣密鼓，临时接待中心的筹备设立也就被提上了议程并且立刻实施。

经由各部门的领导及同事的配合，我们的临时接待中心在严峻的条件下如火如荼的加紧建设，并如期投入使用，这中间的曲折虽然很多，但我们仍旧克服了地块条件限制、施工难度限制、城管市政限制等一系列困难，于6月21日正式对外开放蓄客。看着临时接待中心里每一处精心的布置，皆来自全体销售部的努力，我们心情非常的感动。值得欣喜的是，在前期未对外宣传开放的一段时间内，我们临时接待中心自然来访客户络绎不绝，项目的口碑宣传从此拉开序幕。

依据《金域蓝湾项目x年营销方案》，在五、六月份，策划工作的重点除了临时售楼部的设立之外，还有制定《营销推广计划》、联系确定推广合作渠道、筹备销售物料等工作，为此，我们与广告设计公司 and 营销策划公司加班加点，利用一切资源，制定了周密详尽的工作计划，并将浮于纸上的计划任务逐一落地实现，我们先后确定了报媒、网媒、户外led□短信等多种宣传渠道，涵盖了平面、立体、短频快等多种类型的推广方式，并制定了详细全面的推广排期，我们每一次创意设计都受到业界同仁及客户的关注。

9月，伴随着嘻哈包袱铺带来的欢声笑语，金域蓝湾与广大客户们迎来了第一次正式的华丽的亲密接触，我们一起细细体味了金域蓝湾的实力以及品质。宫廷般的殿堂、考究的家具摆设轿坏恼故玖私鹌蚶锻迨庖黄放莆獠当地带来的改变与价值，香榭丽舍法式公园里的梦幻家园，是比梦幻更美好的现实。

9月28日，这个日子应该出现在金域蓝湾的里程碑上，这一天，

我们为x城房地产市场创造了一个奇迹。超过一千六百人聚集在我们的接待中心，共同见证金域蓝湾的热卖，这一刻，金域蓝湾真正意义上的一炮而红。

她是女神缪斯，她是太阳神阿波罗，他们驾着四匹耀目骏马奔腾而来，带来对金域蓝湾的祝福与护佑。10月，我们为那金光熠熠雕塑揭幕时的场面，相信在场的每一个人都记忆犹新，和平女神是金域蓝湾送给业主的礼物。

如果说□x年最值得关注的項目是金域蓝湾，那么x年最值得关注度综艺节目就是中国好声音了。而富有营销创意的我们在这最为红火的时刻将两者巧妙的联系在了一起，为全城的朋友带来了一场最为震撼的视听盛宴，“金域蓝湾”，至今仍是个传说，在这一营销创意上，我们将中海、万达通通pk下去，无可比拟，不容颠覆。

今年一年，我与项目共同成长一个重要实例就是营销相关的招标文件和合同的编制签订工作。回头想想，自己也被震惊了，这一年，我竟然发起主办了相关合同达56份之多，这个数字如果不是年终总结来回溯细数，还真是没有什么概念。

这一年，我们与金域蓝湾共同成长，经历了很多，在这里我就不一一赘述了□x年，我们没有被传说中的末日带走，相信x年，我们将谱写新的纪元。在x年我对自己的工作作如下安排：

二、第一季度完成全年主要营销相关事宜的招投标及合同的签订。这也是我在今年的工作中遇到的一个重大问题，分散节点筹备较为灵活但耽误时间和人力，我在多方咨询和研究后决定在x年改变工作步骤和习惯，更合理的安排节点事宜。

三、迎春开门红，我预计在三月份举办一次大型的活动，既是回馈老业主老朋友们的厚爱与支持，更重要的是结识一批新的资源，以冲刷x年开年业绩。

四、将按照x年新制定的平衡计分卡的要求，努力完成任务，为销售部充当先锋与后盾。

希望x年我们的金域蓝湾能大放异彩，再创辉煌。