

2023年营销总监述职报告(通用5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么什么样的报告才是有效的呢？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。

营销总监述职报告篇一

尊敬的地产领导：

您好！

面对房地产冰期的阴霾，为了节约成本与人力支出，并消除职场疲钝所产生的“7年之痒”，在第一个法定端午节刚刚结束之时，我不得不遗憾而凄婉地正式向xx地产提出辞呈。

在过去的6年中□xx地产给予了我很多很多，尤其是把我从一个房地产门外汉培养成了业内的专业人士。为此，我将永远对xx地产充满感激之情，这种情愫亦将永远伴随我未来的人生旅程□xx年4月17日，是我永生难忘的日子，因为这一天是我到xx地产报到的日子，它将永远定格在我的记忆深处。

xx年6月10日，也将是我不会忘记的日子，因为这一天我正式向xx地产提出辞呈，它同样会铭刻在我的脑海之中。除了父母与自己的生日以外，我还将永远记住前述两个日子。因为这几个日子，要么赋予我生命，要么改变我人生，要么使我懂得为人的基本准则-孝道。尽管如此，天下没有不散的宴席，世上没有不谢的花朵，为了自己自以为是的未来，我也必须向xx地产提出辞呈，并按公司的规定办理离职手续。

在xx地产的5年，是我努力的5年、学习的5年、进步的5年、感动的5年，也是刻骨铭心的5年。多少风雨历程，多少日日

夜夜，多少同仁们夜以继日、日以追夜的共同作战场面，多少始于惊心动魄终于喜笑颜开的事件，多少……令人不胜数的感人场景，一出出、一幕幕，似乎随时都在我的眼前闪现，让人荡气回肠，令人浮想联翩。

人生没有多少5年，也没有多少能有深刻记忆的5年，但在xx地产的5年，也许将成为我生命中最为闪光和值得回味的5年。xx地产的未来还很漫长，我的人生也还很漫长。无论将来如何，我将继续关注xx地产，并在竭尽所能的情况下帮助xx地产。

在为自己祈祷的同时，更为xx地产祝福，祝自己未来幸运，也祝xx地产一路走好！我相信自己的人生会很精彩，我也深信xx地产的未来会更加精彩！

此致

敬礼

申请人：

xxxx年xx月xx日

扩展知识-营销总监管理和考核

营销总监是根据企业的实际情况，分析和制定出企业商业运作模式、企业长期发展目标及实施战略决策，为企业制定合理的目标计划与任务指标，使大家能按照企业的战略规划顺利开展日常工作。对营销总监的考核指标是多方面的，但归结为一条就是销售业绩与利润率。

一)，打造一支能胜任的、稳定的、高效的营销团队，并将团队的市场开拓能力、执行力发挥到极致，严格控制营销成本，促进销售利润的最大化。同时，作为销售最高管理者讲究的

是心怀格局、德行要大于实际业务能力，制定团队的销售目标，帮助下属明确方向、调整情绪、确定销售目标和计划督促其行，协助谈判和协调各部门关系等是营销总监的主要工作内容。

二)，营销总监的工资体系制定应该为;基本工资+团队管理提成+绩效。

1，营销总监的基本工资是应得的、等级确定的、相对称的劳动报酬。

2，营销总监是管理者而非实际业务开拓者，是协助团队成员开展业务工作，所以，营销总监个人名下尽量不划定具体客户或只有3到5个大的专项客户(此按实际回款额的2%计取提成，但不再享受团队管理提成)。团队管理提成分为完成既定目标和未完成目标两种情况，相应管理提成的标准也分为两级，带领团队成员完成团队销售任务，按实际团队销售额的1%提成;如若未完成团队销售任务，按团队销售额的0.5%计算提成。

3，绩效工资主要依据利润率来核定，说白点就是作为营销总监带领团队成员为公司创造的利润率，相应的创造的利润高了，绩效工资就高;利润低了绩效工资就低或没有!

三)，营销总监向公司承诺季度和年度销售目标任务的完成和特殊任务的完成，做到对销售工作的全面负责。对此项考核只能用称职与适合不适合此岗位来衡量，未能达标或未能使公司满意，公司有权第一时间通知当事人交接工作停职、离岗。

更多相关优秀文章推荐:

1. 财务总监辞职申请书

2. 财务总监辞职申请书范文

3. 销售总监离职申请书
4. 房地产营销总监辞职申请
5. 运营总监辞职申请书范文
6. 房地产行业营销总监辞职申请书2015
7. 营销总监的优秀辞职申请书
8. 技术总监辞职申请书
9. 营销总监辞职申请书
10. 总监辞职申请书

营销总监述职报告篇二

简历是房地产营销总监求职路上的第一块敲门砖，求职者想要为自己赢得面试机会首先就要打造出完美的个人简历，求职者在个人简历中会不会表达是入职的关键。

个人信息

性别：男

民族：汉族出生年月：1975年9月28日

婚姻状况：已婚

身高□173cm体重□70kg

户籍：福建莆田现所在地：福建莆田仙游县

毕业学校：贵州师范大学学历：本科

专业名称：管理类市场营销毕业年份：

工作经验：十年以上最高职称：其他

求职意向

职位性质：全职

职位类别：房地产

职位名称：房地产营销总监，房地产销售总监；

工作地区：福建-莆田城厢区, 福建-莆田仙游县, 福建-莆田荔城区；

待遇要求：15000-0元/月需要提供住房

到职时间：一周内

技能专长

语言能力：普通话标准

电脑水平：能制作文档，表格，幻灯片等，能用cad看图

教育培训

教育背景：

时间所在学校学历

1993年9月-197月贵州师范大学本科

培训经历：

时间培训机构培训主题

7月-208月中国劳动和社会保障部中国就业培训技术指导中心
房地产项目全程策划

工作经历

所在公司：香港泰盈集团有限公司

时间范围：11月-8月

公司性质：外商独资. 外企办事处

所属行业：建筑、房地产、物业管理、装潢

担任职位：置业顾问

工作描述：1、系统的学习了香港泰盈公司首创的有中国房地产营销特种部队称号的房地产”刀锋营销“模式，该模式已经注册商标。2、管理外部拓展业务员，为销售部增加来访客户量。3、每月完成公司下达的个人销售业绩。4、严格遵守公司的各项规章制度。工作业绩：21个月完成个人业绩198套销售业绩。

离职原因：个人发展

所在公司：成都同利行投资顾问有限公司

时间范围：月-5月

公司性质：民营/私营公司

所属行业：建筑、房地产、物业管理、装潢

担任职位：销售副经理(销售主管)

离职原因：个人发展

所在公司：西安东太物业管理有限公司

时间范围：2006月-年7月

公司性质：民营/私营公司

所属行业：建筑、房地产、物业管理、装潢

担任职位：销售管理-销售经理

工作描述：1、对当地房地产市场的调研、需求分析、销售预测，2、确定售房部的销售任务；3、销售队伍的组织、招聘、培训、销售业绩的评估、销售人员行动管理；4、对售房部销售任务完成、购房款及时回笼、销售人员销售任务和分解负责；5、对售房部的纪律行为、工作流程、整体精神面貌负责；6、对售房部给公司造成的影响负责；7、对售房部所掌握的公司商业秘密的安全负责；8、和合作的甲方销售工作的对接；9、和合作的广告公司关于广告发布等工作接触。10、培训、管理外部拓展业务员(小蜜蜂)，为销售部增加来访客户量。

离职原因：完成项目销售，代理公司没有新项目

所在公司：贵州意别思特房地产策划有限公司

时间范围：2007年10月-10月

公司性质：民营/私营公司

所属行业：建筑、房地产、物业管理、装潢

担任职位：法人、总经理兼营销总监

工作描述：1、主持公司经营与战略发展规划的制定；2、负责对公司经营计划、业务合同、费用支出等事项的审批；3、负责领导、监控公司的代理业务拓展与专向性工作运作；4、负责公司对外关系的总体协调、公共关系维护；5、负责建立公司经营模式、运作体系；6、负责公司内部各单位间总体性合作与协调；7、负责对职权范围内销售团队人员的人事安排；8、负责对下属管理人员的指导与培养。9、负责公司的薪酬体系的制定。10、参与制订公司销售代理的房地产项目营销战略。根据营销战略制订项目营销组合策略和营销计划，经甲方批准后组织实施。11、负责销售代理项目的重大公关、促销活动的总体、现场指挥。12、定期对销售代理项目市场营销环境、目标、计划、业务活动进行核查分析，及时调整营销策略和计划，制订预防和纠正措施，确保完成营销目标和营销计划。13、根据市场及同业情况制订销售代理项目新产品市场价格，经甲方批准后执行。14、负责销售代理项目重大营销合同的谈判与签订。工作业绩：公司成立8年，员工最多时达30人，共在贵州省代理销售房地产项目10个，建筑面积约50万平方米，项目全部采用1-3%佣金加溢价分成的代理模式，取得良好的经济效益。

所在公司：福建万信伟业房地产开发有限公司

时间范围：2月-207月

公司性质：民营/私营公司

所属行业：

担任职位：营销总监

离职原因：待遇及其他

其他信息

自我评价：1、复合型房地产营销人才：如果说房地产营销的过程可以分为策划、包装、执行三个阶段的话，策划学习应用的是“深圳国际企业服务公司”冯佳首创的项目全程策划模式，销售执行学习应用“香港泰盈地产集团”首创“刀锋营销”模式，是即懂策划，又会销售执行。

2、项目全程策划模式，简单地说就是对房地产项目进行全过程的策划，即从市场调研、土地研制、项目分析、项目规划、市场定位、概念设计、形象设计、营销策略、物业服务、品牌培植等各个方面进行全方位策划，使项目的开发价值提升到最理想的位置。

3、“香港泰盈集团”首创“刀锋营销”模式是把香港保险业和房地产业的推销经验成功结合，是房地产营销第一执行力团队，善于培养销售人才，有中国房地产代理的隐形冠军、中国房地产营销的特种部队的光荣称号，刀锋营销是房地产营销唯一注册商标。泰盈将房地产行销划分为2个大的执行工作板块——业务员(拓客)+置业顾问，“业务员”将有购买意向的客户引导至项目现场(或售楼处)；然后，由“置业顾问”负责向客户介绍进一步的项目信息，让客户了解项目的特点，同时，对客户置业需求尚存的疑虑与问题，进行沟通或解答。在客户对项目满意时，促成项目成交。泰盈刀锋营销模式，置业顾问有可执行的“三大板斧、九大步骤“工作流程与操作细节、销售业务员(拓客)有”派单三步曲“培训，采取半军事化管理，在拓客渠道和案场销售上优势明显。

5、本人自信、顽强、乐观，抗压能力强，有创业经历，沟通能力强，有组织领导能力，懂美国心理学家马斯洛人性的五大需求理论应用，善于培训沟通技巧、地产销售理念、销售技巧、善于管理激励团队，打造有竞争力的营销团队。

6、工作观念是只为成功找方法，不为失败找借口，没有卖不出去的房子，只有卖不出去房子的人。

拓展阅读：三大要素帮助个人简历敲开职场大门

求职者在求职中如果能打造出让招聘官眼前一亮的个人简历就能获得面试机会，但是不是每一位求职者都会编辑个人简历，想要编辑出一份优秀的个人简历需要求职者掌握编辑个人简历的三大要素，求职者需要知道如何编辑个人简历才能敲开职场大门。想要敲开职场大门获得面试机会需要求职者知道在打造个人简历时要知道怎么样给自己准确定位，如何完善个人简历的内容，怎样让个人简历有出彩的创意。

求职者打造个人简历的三大要素：

要素一求职者想要打造完美的个人简历就需要求职者能够给自己的个人简历一个准确的定位，这种定位能够帮助求职者在编写个人简历时更有方向感。求职者想要成功定位就要知道自己有什么优势这种优势在什么工作岗位上适用，求职者将自身优劣势分析清楚之后再编写个人简历，这样才能够更好的编写个人简历，也能使个人简历的通过率提高。

要素二求职者在打造个人简历时要完善个人简历的内容，个人简历的内容是个人简历能否通过的关键。求职者需要在编辑个人简历的内容上要重视个人简历的内容。求职者在编辑个人简历的内容时要记得分清主次，不要将个人简历的内容一概而论。

要素三求职者要想让个人简历吸引招聘官的眼球就必须在打造个人简历时能与别的求职者不同。求职者可以在个人简历上的模板上花心思，打造出一份不同于别的求职者的个人简历。

营销总监述职报告篇三

尊敬的公司领导：

大家好！经过我的考虑和公司的实际情况，我决定向公司申请辞职。当我提交这份辞呈时，我的心情非常沉重。

现在，公司的发展需要每个人都尽自己最大的努力。由于身体不好和一些个人原因，无法为公司做出相应的贡献，也无法忍受坐在公司里无所事事，所以请假。

面对房地产冰河时期的阴霾，为了节约成本和人力支出，消除职场疲劳带来的“七年之痒”，刚过完第一个法定端午节，我就不得不带着遗憾和悲伤正式向天工地产递交辞呈。

这六年来，天工地产给了我很多，特别是把我从一个房地产门外汉培养成了行业内的专业人士。正因为如此，我会一直感激天宫地产，这份感情会一直伴随我以后的人生旅途。xx月xx日是我永远不会忘记的一天，因为是我到天宫置业报到的那一天，永远固定在我的记忆里。

20xx年x月x日也将是我永生难忘的一天，因为这一天我正式向天工地产递交了辞呈，也将铭刻在我的脑海里。除了父母和自己的生日，以上两天我都会一直记得。因为这些日子，要么给我生活，要么改变我的生活，要么让我明白做人的基本原则——孝顺。

尽管如此，天下没有不散的宴席，也没有不求回报的鲜花。为了我自以为是的未来，我还必须向天工地产递交辞呈，按照公司规定办理离职手续。

我在天工地产的六年，是六年的努力，六年的学习，六年的进步，六年的感动，六年的难忘经历。多少风雨飘摇的经历，多少个日日夜夜，多少个同事夜以继日的并肩作战，多少个事件终于以惊心动魄的微笑开始，多少... 无数感人的场景，一个接一个，似乎随时都在我眼前闪过，让人感到兴奋和想象。

我的人生没有多少6年，也没有多少记忆深刻的6年，但在天宫地产的6年，可能会成为我人生中最闪亮最难忘的6年。天宫地产的未来还很长，我的人生也很长。

无论未来发生什么，我都会继续关注天宫地产，尽我所能帮助天宫地产。在为自己祈祷的同时，祝天宫地产未来好运，祝天宫地产一路顺风！我相信我的人生会很精彩，我也相信天宫地产未来会更精彩！

对不起，我不能继续和你一起努力了。很遗憾我们不能有所有人的陪伴。以后无论去哪里，我都不会忘记我曾经在这里工作，学习，生活。我的搭档在这里。

此致

敬礼

申请人□XXXX

日期□XXXXXX

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

营销总监述职报告篇四

尊敬的公司领导：

您们好！

在经过我的考虑和公司的实际情况之后，我决定向公司提出辞职申请，房地产营销总监辞职报告。递交这份辞呈时，我的心情十分沉重。现在公司的发展需要大家竭尽全力，由于我身体状态不佳，和一些个人原因的影响，无法为公司做出相应的贡献，自己心里也不能承受现在这样坐在公司却无所作为，因此请求允许离开。

面对房地产冰期的阴霾，为了节约成本与人力支出，并消除职场疲钝所产生的“7年之痒”，在第一个法定端午节刚刚结束之时，我不得不遗憾而凄婉地正式向天工地产提出辞呈。在过去的6年中，天工地产给予了我很多很多，尤其是把我从一个房地产门外汉培养成了业内的专业人士。为此，我将永远对天工地产充满感激之情，这种情愫亦将永远伴随我未来的人生旅程。

xx年x月x日，是我永生难忘的日子，因为这一天是我到天工地产报到的日子，它将永远定格在我的记忆深处□20xx年x月x日，也将是我不会忘记的日子，因为这一天我正式向天工地产提出辞呈，它同样会铭刻在我的脑海之中。除了父母与自己的生日以外，我还将永远记住前述两个日子。因为这几个日子，要么赋予我生命，要么改变我人生，要么使我懂得为人的基本准则-孝道。尽管如此，天下没有不散的宴席，世上没有不谢的花朵，为了自己自以为是的未来，我也必须向天工地产提出辞呈，并按公司的规定办理离职手续。

在天工地产的6年，是我努力的6年、学习的6年、进步的6年、感动的6年，也是刻骨铭心的6年。多少风雨历程，多少日日夜夜，多少同仁们夜以继日、日以追夜的共同作战场面，多

少始于惊心动魄终于喜笑颜开的事件，多少……令人不胜数的感人场景，一出出、一幕幕，似乎随时都在我的眼前闪现，让人荡气回肠，令人浮想联翩，资料共享平台。

很抱歉，不能继续和大家一起努力了。很遗憾，不能有大家的陪伴了。不管以后走到哪，我都不会忘记自己曾经在这里工作，学习，生活，这里有我的伙伴。经过一段时间的思考，最终做出辞职的决定。我只是希望有个明确的方向，并朝着这个方向努力。以上辞呈，恳请批准。谢谢！

此致

敬礼

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

营销总监述职报告篇五

一、职位描述：

3、负责项目工作流程及管理流程的规范化建设及执行；

4、负责管理销售团队,指导、带领团队完成销售业绩指标及其他相关工作任务；

5、掌握市场行情变化,负责楼盘营销组织、进度控制等；

6、对营销部门的组织建设、员工培养、业务研究、知识体系建设等企业管理和业务管理发挥作用。