

# 最新药品销售的述职报告(优秀10篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 药品销售的述职报告篇一

尊敬的公司领导同志们：

大家好

xx年是农化行业极不平凡的一年，面对着极端不利的气候条件，面对着原辅料价格上涨和短缺的困扰，华东全体人员在以xx董事长为首的农化班子正确领导下，保持着高昂的斗志，努力拼搏，实现了历史性跨越。下面就是对我一年的工作做简要述职：

我是年初通过公开竞聘走上华东区经理的岗位，通过一年的工作，使我的素质和能力得到了前所未有的锻炼和提高。xx年公司下达我片的销售任务为xx万，实际完成xx多万；超额完成任务的xx%。绝对值增加xx万，人均达到xx万，所有人员全部超额完成任务；与去年xx万相比增长xx%。市场剩货率，总体费用率均在公司指标之内。上述的数据可以看出，华东片销售额已占全国制剂市场的1/3，也是人均单产的地区。简要分析原因，其一是xx年天气条件有利于苗后除草剂的销售，而不利于杀虫剂的推广，我们作为一家以生产除草剂为主的企业客观上说是占尽了天时；其二是公司领导对制剂销售的重视，徐总、张总多次亲临市场指导工作，极大的鼓舞了我们的斗志。其次是年初对销售模式的改变，采取大区负责制，机制灵活、资源共享极大的调动了业务人员的积极性，从组织结构上给予了充分保障；其三是公司的前瞻性工作开展有

效，合理的冬储和择时的采购确保了市场的供给；其四是人员合理安排，一个人只有对自己从事的工作抱以极大的热情，才能发挥的效应。

(1) 只让业务人员做对持续增长有贡献的事。

(2) 掌握利用政策、促销等对短期有增量的事。从我个人来看：

一、跟得上。就是在理念、能力和工作实绩方面跟得上行业发展的新形势、领导的新思路，各项工作的新变化和身边先进同事的步伐。真正把心思凝聚到工作上，把精力集中到办实事上。

二、做得细。市场工作无小事，所以自己在工作中坚持细心细致，并且从细小的事抓起，注重细节和过程管理，做到每年的工作在我手中尽可能做得更好，市场销售业绩逐年递增。

三、抓得实。就是做一项工作成一项，所以自己在具体工作中能够克服缺乏责任感，无所作为不愿抓落实的思想，认真完成日常工作和每年的各项任务。

具体落实到以下几个方面：

的爱人出了车祸需要手术住院，在此期间他一边要照顾病重的妻子一边还要忙于铺货，而后又投入到紧张的工作中，正是这样一贯的勤勉才有了今天的业绩；安徽市场的xx今年也可谓是背水一战，在炎热的夏季因血压高晕倒在车站，是110把他送到二院，醒来之际第一句话是他包里的汇票可在，正是有了这种对事业的忠诚，才有了较xx年xx%的增长；浙江市场xx敢打敢拼，在不被人看好的南方市场实现了xx%的突破，成为进步最快的业务人员。今年在两位新省级经理的带领下像xx□xx□xx等也是勇挑重担出色的完成了销售任务，只有凝心聚力一切围绕市场转才能发挥的潜能。

2、品种建设，注重单品上量。如何在小市场做出大xx[]我们对华东市场的网内客户采取重点品种单品销售，划定销售区域，规定统一销售价格，采取封闭销售模式，确保经销商的合理利润。成功操作了“毒死蜱”单品销售突破百吨，形成了一定的品牌效应。

在南方市场没有形成核心产品的情况下，增加过渡性品种，按照短平快操作思路，追求效益化，采取定做、配方改良等办法来促进销售。今年此类产品贡献巨大，像"xx""xx""xx""xx""xx"等十几个品种的销售额已占x%份额。

3、寻求增长，加大薄弱市场开发。浙江市场、苏南市场、皖西南市场是华东区域的薄弱市场，多年来处于停滞不前。除了产品结构问题外更重要的是对做好薄弱市场的信心，经过认真分析，系统思考，在人员配备、客户选择、网络建设和技术支持方面给予更多的指导和帮助，今年浙江市场销售额已从x万发展到xx多万；苏南市场从xx多万发展到xx万；皖西南市场从xx万发展到xx万，市场开发已经取得初步成效。

4、节约费用，从销售细节做起。今年实行费用定额管理，销售工作强调实效性以来，切实抓了宣传形式的改变，在重点市场压缩人情会以及费用较高的电视媒体广告，采用实效性更高的《安徽农村广播》、《江苏农业科技报》等宣传形式，不仅节约了费用而且取得了较好的效果。在运输费用这一块，江苏市场统筹考虑充分利用公司危险品运输车，不仅确保了货源的及时供应而且大大节约了运输成本。安徽市场尽量选择有资质的专线物流公司，减少了二次中转的费用。

工作中的不足

1、销售渠道不够下沉。

目前我们在销售渠道选择上重点投入县级市场和部分地级市场，采取保护经销商利润的销售模式，我们把精力和销售支

持集中于地、县级市场，对乡镇经销商投入和支持不够，很多外国公司和有实力的国内厂家却趁着这个时机，在乡镇加速市场开发速度和加大销售投入，树立了稳固的销售地位。

## 2、南方品种资源短缺。

虽然我们已经很努力的创造一些品种资源，但能产生效益的品种匮乏，特别是明年国家农药管理政策的改变，没有新产品的后继跟进，南方市场销售很难有所突破。

## 3、销售价格机制不完善，市场被动操作。

农药销售季节性强，由于以往沿袭下来的销售定价程序和机制灵活性不够，如xx年百草枯定价公司连续上涨，导致无法与市场接轨，销售停滞，现库存较大，我们不仅失去了强占市场的机会更可惜的是该品种xx年公司肯定要有损失。

## 4、市场窜货是销售的障碍。

xx年公司虽然加强了窜货管理但安徽市场仍然屡禁不止，窜货方式也由公开转为隐蔽，严重干扰了正常的市场秩序，客户合作信心受到打击，隐患较大。

xx年工作努力的方向与具体改进办法：

“改变以往简单的注重销售数据，以及销售业绩短期效益，变粗放式经营为深耕细作。建立以销售为目标，以市场管理为基础，以终端拉动为手段，实现渠道清晰化，终端掌控的市场目标”。

具体措施和改进办法：

1、营销模式的转变。随着农村种植规模化发展，农民由一家一户逐步转向承包几百亩田机械化耕作。我们的营销策略和

产品策略要作进一步调整。产品销售要下沉到终端，用药方式也会更理性，农药会向大包装发展，服务对象也是更专业的种田大户。计划xx年在有条件的地区大力推广重点乡镇零售店+种田大户的推广模式，加大宣传做服务，做终端，把质量和品牌建立在农民心中。

2、年底前做好本区域客户的分级考评工作，通过省级经理、大区经理、市场部三级审批核定赊欠额度报公司批准，在xx年的销售工作中加强计划管理，逐步规范市场向现款操作过渡。

3、继续加强各项费用控制，尤其是宣传费用必须逐笔请示核准，注重实效，奖励节约；物流费用（采取招标方式发包给有资质的物流公司）；业务费用也要目标管理和过程监控相结合；招待费用（严格控制），依据服务的客户数量和区域跨度来定额费用，争取达到公司规定的较xx年下降x%的指标。

4、计划xx年单品操作的品种：针对08年成功运作的基础上进一步加大订单品种的销售，推出xx等品种来弥补南方品种资源的短缺。

5、加强市场信息互动，及时提供真实可靠的信息到公司决策层，以便快速有效的实施战术调整。建议公司在制定产品价格时要分类，如市场主导品种（高价运作）和市场跟随品种（薄利多销）相结合，多打组合拳才能出奇制胜。

以上就是我个人xx年的回顾，在新的一年里即将到来之际，我将以全新的面貌展示在大家面前，并争取以更好的业绩来回报公司领导及全体员工对我们的信任和期望！我们坚信：在公司领导的正确指挥下，有一支团结、敬业、勇于奉献的员工队伍，前进中的丰乐农化将更加辉煌！

## 药品销售的述职报告篇二

尊敬的领导：

您好！

回顾走过的20xx年，所有的经历都化作一段美好的回忆，结合自身工作岗位，一年来取得了部分成绩，但也还存在一定的不足。在我行进行网点转型，提升服务质量，加强网点营销。我们支行从人员配置进行了部分调整，安排了低柜销售人员，个人理财业务得到初步的发展，开始尝试向中高端客户提供专业化个人投资理财综合服务。我也从低柜调整到理财室从事个人理财业务。虽然在工作中遇到诸多的困难和问题。但是，在分行个金部理财中心的指导下、支行领导高度重视下，建设队伍、培养人才、抓业务发展、以新产品拓展市场，加大营销工作。以下是20xx年度金融销售个人工作述职报告：

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

4结合市场客户投资理财需求，按照上级行工作部署进一步推进新产品上市，如人民币周末理财、安稳回报系列、中银进取博弈理财等、以及贵金属的销售。

自身培训与学习情况：

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理保险，代售基金是远远不够的，产品有待更丰富，理财渠道有待拓展，我行的特色产品：汇聚宝，外汇宝，纸黄金，人民币博弈等许多特色理财品种还没完全推广开（受营销人员，业务素质等方面的制约）缺少专业性理财。

不足处：

2、营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个人能力；

2、不断加强素质培养，作好自学及参加培训；进一步提高业务水平

3、加大营销力度推进各项目标工作，有效的重点放在客户量的增长。

4、结合我行工作实际加强学习，做好it蓝图新系统上线工作，做好20xx年个人工作计划。

此致

敬礼！

## 药品销售的述职报告篇三

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的有效的营销模式。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律师函，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。这使我莫明其妙，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。

## 药品销售的述职报告篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

20xx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；首先要感谢谆谆教诲的领导，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x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，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。

20xx年，我负责x地区的销售工作，该地区全年销售x万元，完成全年指标x%□比去年同期增加了x万元长率为x%□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□20xx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。

x地区20xx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[]20xx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[]x区域今年销售量比增加了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x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x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□□x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，消灭x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。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。

对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争公司销量增长x%[]为实现公司生活用纸销售总额为x亿元的目标而奋斗。

## 药品销售的述职报告篇五

一晃就是五年了，真快！一朝要离开这个充实我生活的岗位，真有点不舍，我就说说这五年的职业历程吧。

在经历了半年无所事、悠闲得有些无聊的日子后，我于05年3月7号应聘到万达国内市场部上班，开始了为时五年的销售工作。全新的职业给我带来了充实的每一天，我认真学习电机、水泵的产品知识，虚心向部门同事学习销售技巧，我信奉“三人行必有我师”并切实地实行。

五年间，最让我头疼的是客户迫切的交货需求与我司生产周期长而产生的矛盾，再加上与生产部现任经理ljp的沟通不良，诸多的压力蜂拥而上，我哭的稀里哗啦，几次都准备放弃这份日益得心应手的工作；或许是以哭泣来发泄后内心压力就逐渐趋于平缓，哭过我又回到这个岗位上，继续努力工作。也许你会问，既然这样为什么不继续做下去呢？为什么要离开付出这么多心血的岗位呢？且听我道来：

认为我不能胜任销售工作、并要求调换我岗位(与生产部门的一个文员互换岗位)的现任常务副总（原任销售副总）的看法如下：销售工作做不好、与客户沟通不良、市场开发不佳。对下属高要求、有看法很常见，但是我必须说出自己的想法，不吐不快：副总避而不谈我的业绩状况（销售人员不是以业绩定成败的吗？），说我工作失误多（人非完人，孰能无错？况且每次失误不论损失与否都要遭受处罚的），又没提供给更多的信息，因而使她与老总进行年终拜访时对象不正确，导致a大客户主管采购供应的宁经理投诉（天地良心，客户的

组织机构图早就给她了，平时业务联系我都是与采购的李小姐和客户管理的张先生联系，尚未有需要惊动到宁经理的事宜并为之联系的，况且当时她只向我索取该公司蔡总与左总的邮箱，拟定了走访对象准备发邮件。说是，我错就错在认为：此次与老总一同去拜访客户或许是另有任务，没必要和我说太多，我就不必去多问）。

3、09年开发新客户7家，合计销售额39.76万元，其中有两家潜力客户的采购额接近20万元，要知道这只是当年发展的新客户，合作时间不足一年，况且我司历来内销比外销少，这样一份成绩单不说优秀也是良好了，又怎么能说市场开发不佳？！

说实话，对于此次的调岗我个人认为由以下几点原因造成：

1□a\*\*公司下达的订单极为复杂、繁琐，极易出错，09年下达订单时又出错了，负责审核订单的王副总也未审核出来，导致09年部门的内审整改任务未完成，作为主管销售工作的w副在受处罚后难免给我记上一笔账，工作失误多。我接受。

2、牛年的最后两个月真是疲劳的两个月。事情接踵而来，上调供给客户的产品价格、年前订单交货延误（一月份我负责的订单交货及时率仅为7%，真不知是否有个人喜恶因素在内）、克诺尔电机质量改进等等问题，马不停蹄的工作让我身心十分疲惫，压力增加到接近爆发，最后是a客户的供货协议书未解决（该公司在更换部门领导后要求续签原本尚未到期的供货协议书）而引发我与王副总间的不良沟通，我的直面顶撞让w十分没面子，愈加不甘心，而且这是第二笔账，工作态度不好。

3□a公司对于我司的价格调整事宜迟迟不予确定，今日反省，应该是年终走访时拜访对象的定位不确切的后遗症；且a公司宁经理的投诉又生成了我的第三笔账。

4、春节后刚上班较平时清闲些，我请假两天与家人外出旅游，工作由部门同事代为处理，因此，王副总对我的不满又增加了几分。

5、压垮钢丝绳的最后一根稻草是——我迟到了！！！！

春眠不觉晓，27号上午我在春雨声中醒来，我顾不得带儿子去注册，匆匆赶到公司，但是迟了，我被告知，王副总要求部门经理通知管理部找人替代我的岗位。在万达工作五年了，没有功劳也有苦劳。几年下来原本健康的身体也逐渐虚弱，我自知无法适应生产部的工作环境，借此时机，我修养身心去了，也不必调换岗位了，只是给公司提个建议：

价格调整事宜，高达15%的上调幅度让所有客户难以接受，抱怨接连而来——历年来的几次上调多下调少而形成的高价位早已让客户举步维艰（特别是零星客户）；目前市场状况只是稍有转机，高幅度调价会让客户丢失用户。一些客户可以凭借长久以来的合作基础，陆续达成了价格调整意向，但同时绝大多数的款到发货的零星客户一、两个月过去了仍未有反应，主要原因是自知订单量小，暂时没有筹码与我司进行谈判，在观望中，可以预见，这压力将会延续至春节后。

五年的销售工作让我学到了许多知识和技能，就此对给予我帮助的各位领导与同事表示感谢！

祝各位同仁们工作愉快！

在现实生活中，报告与我们愈发关系密切，其在写作上具有一定的窍门。那么你真正懂得怎么写好报告吗？下面是小编为大家整理的，仅供参考，希.....

范文指缝很宽，时间太瘦，悄悄从指缝间溜走，回顾过去的工作，倍感充实，收获良多，需要认真地为此写一份述职报告。相信大家又在为写述职报告犯愁了吧！下面是小编

为.....

范文时间过得太快，让人猝不及防，回顾这段时间以来的工作，收获颇丰，为此要做好述职报告。但是却发现不知道该写些什么，以下是小编为大家整理的销售经理工作述.....

## 药品销售的述职报告篇六

房地产---cmc孙晨尧不知不觉中□20xx年已经接近尾声，加入中奥博联公司已有些时间，这短短的一年多工作中，我学习并积累了很多知识和经验□20xx和20xx年是房地产房地产市场最不平凡两年，越是在这样的艰难市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生阅历。可以说，从一个做房地产“游击队”到房地产专业的“正规军”来说，在这一多年的时间里，收获颇多、感触颇多。在这里，感谢中奥博联给予我这次工作、学习和锻炼的机会，也非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几个方面总结。

学习，永无止境，这是我工作以来第一次进入专业代理工作，以前主要是房地产销售工作，虽然销售很好，但自从到了中奥博联这样的正规的专业代理公司，我才感觉到自己的不足甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，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，通过努力的学习明白了销售经理的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候，我们开始了仅有的三天培训，就到了我第一次接触的纯商业项目枞阳商业步行街。当时认为培训还是觉得有点无聊甚至枯燥，但一段时间之后，回头再看这些内容真的有不是一样的感触。感觉我们真的收获颇丰。心境也是越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导帮助下，



我渐渐得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对生活和工作。

在接手枞阳项目的那段时间，由于初次接触纯商业知识，如业态、业种，规划、运营、所以觉得非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手三、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业务员和同行学习。20xx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20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在重点类客户群。

（二）、针对购买不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

（三）、加大销售人员培训力度，做好销售的宣传、造势。

（四）、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，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（五）、加强自己的思想建设，增加全局意识、增强责任感。增加服务意识、增加团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处、我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

（六）、制定学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说是至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会根据需要调整我的学

习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

（七）、为确保完成全年的销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开放市场，以扩大市场占有率。

（八）、加强与甲方的沟通和交流，及时解决业务上的问题。今后我要进一步加强学习，踏实工作、充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的置业经理人，能够在竞争激烈的市场中占一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

## 药品销售的述职报告篇七

尊敬的领导：

今年，营销中心在公司的指导下，开展了xx区域市场启动和推广、市场网络的建设、各区级批发单位的开发、部分终端客户的维护等工作。现将一年来，营销中心阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，进行以下述职报告。

xx区域市场现有xx流通参与商超过xx家，通过深入实际的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了a□b□c分类管理，在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近xx家。我们所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领xx区域这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是竞品企业所看重的。

目前，营销中心在营销总监的总体规划下，人员述职时间、行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。对业务人员，营销中心按业务对象和业务层

次进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞，体现勤协作和互补的初衷。这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是xx区域市场运作的生力军，是能够顺利启动xx区域市场并进行深度分销的人力资源保证。我们起步虽晚，但我们要跑在前面！

营销中心将出台针对“人力资源”的《营销中心业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。营销中心将出台针对“市场资源”的《营销中心业务管理办法》，该办法在对营销中心进行定位的基础上，进一步对商务、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，做到了“事事有标准，事事有保障。”形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

虽然营销中心已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，没有形成按时汇报的机制和习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，营销中心不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果大打折扣。

营销中心是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、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。营销中心需要及时、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。

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，均对我们的行销工作产生了负动力。

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。

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，哪个客户需要线开发，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、重复地拜访和无信誉的行为，都有可能对客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

重塑营销中心的角色职能定位。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。建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。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。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

调整产品结构。单渠道、多品类地“多量少批”产品购买是将来渠道客户向上采购的趋势。产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。营销中心将努力寻求个利润空间大、可操作性强、投入既有利益保障又有声誉回报的产品，这样终端销售会更有积极性，客情关系会更加紧密。

此致

敬礼！

述职人□xxx

x月x日

## 药品销售的述职报告篇八

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

20xx年的岁末即将过去，一年的学习、工作，时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜，现在我就来对这一年的工作情况做一下简单的述职。

销售岗位是一个工作非常繁杂、任务比较重的岗位。作为x支公司销售岗位员工我肩负着领导交给的重任，要兼顾处理好与出单人员、外勤人员的关系，做好内勤服务工作。同时还要处理好与市公司财务部门的工作。销售岗位每天都要经手许多的现金和支票往来，工作的性质决定了特点，因此我在工作中处理每一笔业务时都慎重考虑，为了能做到独挡一面，一年来，我牢固树立了“财务无小事”的思想，尽职尽责，努力工作。首先是熟悉本职业务，胜任工作。

在工作之余，通过自己能够找到的一切资料，努力加强保险和财务知识的学习，并顺利通过了保险代理人资格证书考试，逐渐增进自己对保险行业的了解，使自己能够做好工作。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。销售岗位是公司业务发展的桥梁，做好销售工作，对公司的正常运转起着重要的作用，为此，无论是什么工作，在工作中，坚持做到“六个不让”，即：不让领导布置的工作在我手中延误，不让正在处理的往来在我手中积压，不让各种差错在我身上发生，不让前来发生业务的客户在我这里受到冷落，不让任何小道消息从我这里传播，不让办公室的形象在我这里受到损害。再次是注意形象。内勤岗位体现了公司的形象是公司的对外服务窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻

注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。

在工作中，我始终坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好工作。服从部门经理安排，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的的时间，做到自己的，自工作以来，没有耽误过任何领导交办的任何事情。

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强公司员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。在港闸支公司工作期间，为了提高工作效率我利用业余时间学会了车险出单。平时我重视与同事之间的心灵沟通，关心他们的真实需求，和公司的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家在工作、生活上相互帮助，彼此学习长处，改正短处。虽然公司人员不多，但大家都很照顾我，支持我的工作。我在他们身上看到了“老保险”人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风，学到了不少的东西。今天我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的。

今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、素质高、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对x保险公司的热情，听从总经理工作分配，为我热爱的保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

## **药品销售的述职报告篇九**

大家好！

今年的岁末即将过去，一年的学习、工作，时间并不算太长，

但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜，现在我就来对这一年的工作情况做一下简单的述职。

销售岗位是一个工作非常繁杂、任务比较重的岗位。作为支公司销售岗位员工我肩负着领导交给的重任，要兼顾处理好与出单人员、外勤人员的关系，做好内勤服务工作。同时还要处理好与市公司财务部门的工作。销售岗位每天都要经手许多的现金和支票往来，工作的性质决定了特点，因此我在工作中处理每一笔业务时都慎重考虑，为了能做到独挡一面，一年来，我牢固树立了“财务无小事”的思想，尽职尽责，努力工作。首先是熟悉本职业务，胜任工作。

在工作之余，通过自己能够找到的一切资料，努力加强保险和财务知识的学习，并顺利通过了保险代理人资格证书考试，逐渐增进自己对保险行业的了解，使自己能够做好工作。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。销售岗位是公司业务发展的桥梁，做好销售工作，对公司的正常运转起着重要的作用，为此，无论是什么工作，在工作中，坚持做到“六个不让”，即：不让领导布置的工作在我手中延误，不让正在处理的往来在我手中积压，不让各种差错在我身上发生，不让前来发生业务的客户在我这里受到冷落，不让任何小道消息从我这里传播，不让办公室的形象在我这里受到损害。再次是注意形象。内勤岗位体现了公司的形象是公司的对外服务窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。

在工作中，我始终坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好工作。服从部门经理安排，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的的时间，做到自己的，自工作以来，没有耽误过任何领导交办的任何事情。

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强公司员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。在港闸支公司工作期间，为了提高工作效率我利用业余时间学会了车险出单。平时我重视与同事之间的心灵沟通，关心他们的真实需求，和公司的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家在工作、生活上相互帮助，彼此学习长处，改正短处。虽然公司人员不多，但大家都很照顾我，支持我的工作。我在他们身上看到了“老保险”人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风，学到了不少的东西。今天我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的。

今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、素质高、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对保险公司的热情，听从总经理工作分配，为我热爱的保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

## 药品销售的述职报告篇十

日月如梭，看时光飞逝，转眼间20xx年即将过去了。回想在这一年里，在总经理和各基层领导的正确领导下，全面落实酒店经营承包方案，以经济建设为中心，强化管理，上下一致，稳步前进，取得了较好的经济效益和社会效益，现将主要工作总结如下：

厨房的多项管理制度和纪律制度都使每个员工严格要求自己，在制度的要求下，每个员工的工作水平和个人素质都有了提高，厨房的卫生在员工辛勤劳动下，都做得干干净净，在各个方面都有了规范化的管理，业务技能较去年有了一定的提高，但是还尚缺稳定性。能够积极地执行各位领导下达的各项任务，配合各部门之间的日常工作能够加强出品的稳定性，



注重细节。不断完善自己，使自己能够跟随企业的发展而发展，让自己的人生有一个飞跃：

一、在思想上，我一直就抱着“合作、奉献”的态度，积极向组织靠拢，认真学习、领会上级传达的思想，团结、互助、亲密、友爱同志，营造和谐团队；尽心做好自己的本职工作。

二、在工作中，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。本年度主要完成了如下工作：

1. 在酒店加入戴斯集团的工作中做出了自己应有贡献。
2. 在评定优秀厨房的工作中做出了自己应有贡献。
3. 在本年度中不段推出了新的菜品。
4. 还常常利用自己的休息时间给厨房的学工们讲菜品理论知识和食品雕刻技法等等。
5. 还为高档宴会的摆台制作泡沫雕塑。
6. 还不段创作食品雕刻作品。

三、在生活中，发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事；勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。

在新的一年里，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，不辜负领导对我的希望，为宾馆现出微薄之力。