

# 最新销售人员年度工作总结(优秀6篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 销售人员年度工作总结篇一

自20xx年月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了20xx年。转眼间来到地产集团这个集体已经近一年了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了项目的销售工作，加入到充满热情的销售团队中，品味先进、人性化的企业文化。回顾这段难忘的工作历程，为了在新的一年里当中更好的投入到这充满激情的工作当中，对过去的一年做如下总结：

首先，作为一名20xx年入职的公司新人，而且对房地产市场有着诸多的不了解。面对新的环境、新的项目，尤其对项目非常陌生，从入职至今，一年时间里，边学习公司、集体以及同事们的经验，边自己摸索适合自己的销售方案，很多地方还存在或多或少的欠缺和不足，还需要更好的学习与自我完善。

其次，加入这个团结进步的集体时间尚短，很多优秀的企业文化，丰富的企业底蕴，还没有更好的理解和融通，这需要我在今后的团队生活中，更好的体会和把握，丰富自己的知识，武装自己的思想，将这个团队优秀的企业文化更好的发挥和利用在今后的销售工作当中。

作为销售部中的一员，从我入职起就深深感到自己肩负的重任，作为企业的窗口、公司的形象，自己的一举一动、一言一行也同时代表了一个企业的形象，因此激励我从始至终不

断的自我的提高，不断的高标准要求自己，不断的克服自己的缺点发挥自己的长处。并要在高素质的基础上要求自己不断加强专业知识和武装专业技能，做一个专业知识过硬、沟通协调能力强、能够吃苦耐劳、并具有良好团队协作精神的优秀销售工作者。

从入职到20xx年年末，我共销售出住宅套，总销售万元，占总销售套数的%，并取得过其中个月的月度销售冠军。但作为具有年房地产销售工作的老业务人员，虽然进入公司时间较短，这样的一组数字对于我个人而言，还是不够满意，希望在20xx年度，会有所进步，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

新的环境带来新的契机，但新的环境也带来了自我的压力，经历短短的公司专业培训后，在公司领导的关怀下，在同事的细心帮助下，我才能够很快的熟悉我们的项目知识，和了解房地产市场的形式。人性化的管理模式、通畅的部门衔接、热情向上的团队精神……面对这些良好的工作环境，坚定了我作为这个集体一员的信念，给予了我做好一名作为企业窗口的销售工作者的信心，激发了我对于这样一个集团、一个企业、一个集体的热爱。让我在这个良好的空间中奋进，欢畅淋漓的驰骋在销售工作的舞台上。

强大的企业实力、坚实的资金基础、优秀的管理团队，即使作为一名普通销售工作者的我，也体会到无比的自信，使我在直接面对客户群体的时候，能够用我的这份自信去感染客户，建立客户对我们企业、我们项目的信心，更好的完成一个个销售任务，更好的完成我们的销售工作。

#### 四、20xx年的销售工作情况

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。月的成功开盘，使我们成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。期的项目全部销售，给我们期增加了很多信心，

期的成功销售就给我们推向了又一个高峰别墅。

在近个月的其它项目学习过程中，参观了市内的一些高档项目，这使我们销售团队都有不同程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，而且更多的了解到高端项目的市场需求，和在目前的政策大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌性和保值性。通过这些了解，结合高端项目产品越来越多的现状，让我更深刻的认识到土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

## 五、20xx年的挑战

在20xx年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合整个市场，压力依然很大。

第一，同比同档别墅项目，我们的价格优势并不明显。

第二，建材和建料方面与其它项目相比，也有一定的劣势。

第三，而且同地区的别墅项目也很多，势必会给我们别墅项目得销售增加一定的压力。

虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年里一定会有新的突破，新的气象，一定能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

## 销售人员年度工作总结篇二

20xx年，我不断的更新自己的知识储备，在工作岗位上希望能够更好的应用自己的专业知识，改进设备性能，降低生产成本，而在今年8月份，我被调到销售部，对于从来没有接触过销售工作的我来说，这是一个未知的领域，同样也是一个新的挑战，我尽快的熟悉销售部的工作，投标的流程，报价单如何做，开票申请等等，在领导和同事的指导下，对于销

售部的主要工作我也熟悉的很多，慢慢的也开始全身心的投入到工作当中。

我主要是负责吹灰器的销售工作，但是我发现对于吹灰器的报价，销售部并没有一个明确的标准，所以，我询问技术部和采购部，在其他部门同事的协助下，我自己制定了一个吹灰器报价的标准，做成excel表，以后吹灰器的相关报价都可以通过这个表格来完成，大大提高了工作效率。

客户方面积极的联系沟通，下半年也参与了很多的投标，包括：无锡华光锅炉的7个项目，北控环保工程技术有限公司的项目，山东玉皇盛世化工股份有限公司的项目，虽然最终结果不是很理想，但这些客户也是前期刚接触，相信在以后会有合作的机会。

以前没有催回来的尾款，包括：中海石油舟山石化□xx化工有限公司，西安秦都，目前都是在积极的接洽中，关于xx化工有限公司，我已到山西起诉，法院受理了，但是xx化工有限公司已经申请破产，案件终止。剩下的还有中海石油舟山石化，西安秦都两家公司，尽力在今年上半年完成收尾工作。

不足：对于销售的工作目前也只是初步的了解，与客户的沟通方式方法还不是很成熟，在20xx年，自己会加强学习，找到快捷有效的方式，积极与客户沟通。

目标：主要的目标是积极的与华光锅炉接洽□20xx年在华光锅炉至少拿到两个项目。

## 销售人员年度工作总结篇三

不知不觉，新的一年又将来临了。回顾这一年的工作历程，作为x公司广告部的一名销售人员，我深深的感到公司的蓬勃发展的热情□x公司人为之拼搏的可贵精神。下面，我就将

我20xx年的个人工作情况进行如下总结：

## 一、20xx年销售情况

我是x公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进华南区域广告代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量。20xx年，我积极与部门员工一起在华南地区推广我公司的业务，并以公司的战略目标为指导，与相关的合作客户就媒介排期与投放工作进行了良好的合作。销售是我公司广告销售部门工作的重点，销售形势的好坏很大程度上影响着公司的经济效益。这一年来，我销售部门坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场客户、挖掘潜在市场，利用我公司的带动产品销售，并取得了较好的效果。

随着产品在西南地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在销售过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，通过不断的市场调研和信息收集、分析、整理，将其制度化、规范化、经常化。我销售部门通过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力做好基础信息的收集，并根据西南市场情况积极派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪掌握。20xx年度，我销售部门定下了销售目标，年底完成了全年累计销售总额，产销率%，货款回收率%。年度工作任务完成90%，主要业绩完成90%。

## 二、个人能力评价

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，责任重大、任务艰巨。一支能力出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自己身上的重任。我的言行代表了公司的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的能力修养，广泛

的了解广告市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们积极进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和建议，我认真分析研究，并虚心接受。

### 三、工作建议及努力方向

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍然没有完成任务，这是我应该认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。但是，作为x公司的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在20xx年更加出色的发挥自己的工作积极性、主动性、创造性。履行好自己的岗位职责，全力以赴的做好20xx年度的销售工作，要深入了解动态，要进一步开拓和巩固西南市场，为公司创造更加高的销售业绩。

## 销售人员年度工作总结篇四

做一个药品销售员，我们不只是为了销售业绩，更要考虑到病人的需要，来到我们店的很多都是需要买药的病人，对于他们的需求，我都会认真的询问他们的情况才会给他们建议买什么药，因为一份良心和责任让我不会欺骗客户。

很多时候工作不是为了自己，而是为了他人，病人生病了需要卖药，需要我们为他们参谋的时候要多站在他们的角度去思考问题，做一个有责任感，有正义感的人不容易，但是我喜欢这样做，这是我的一份坚持吧。每个人的选择都不同，有的能够为了工作不断拼搏，有的能够不断提高自己而努力，到了工作岗位上，我发现如果我对医药一窍不通，在客户卖药的时候就不能给他们任何意见，只会让他们陷入到危险，

虽然我有一定的基础，也是学医出身，但是我自己清楚好要走很长的路。

子啊工作空闲时我就会多读一些医药书籍，了解各个药品的作用，避免病人在买药的时候不知道导致他们留下遗憾，上来了自己的健康，在岗位上每一款要拼用来治疗什么病与偶什么作用我都会了解清楚，我们不是做批发的，是做零售的，这就需要我们自己把工、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容。得到了员工认可收到了一定的成效。

### 专业知识的学习与市场把控能力的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代发展的行业之中，一定要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作之余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，通过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的建议。

### 不足方面与下年工作思路

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间仅仅一年时间，具体开始超市的工作才近半年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

面对明年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在新的一年里我更加努力的投入到为之奋斗的\_\_超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

## 销售人员年度工作总结篇五

成为员工后，被分到了公司的总部所在地——佛山，负责100家终端和4家医药公司。之前负责这个市场的人由于做得太差了，已经离职了。那么等待着我的是什么呢？以下是我的swot分析（把自己当作产品了，呵呵）：

**s[优势）：**无经验说明我是一张白纸，没做起来的市场也可以看作是有个空白的市场。由开始，因此存在着无限的可能。

**w[劣势）：**无工作经验，专业是药学，无市场营销知识。

**o[机会）：**新来的主管是公司去年的销售冠军，有着丰富的实战经验，我将在他那学习到最有用的销售知识；股市跌到了谷底，说明它有机会反弹了，且区域位于公司总部，只要做得好就会有发展。

**t[威胁）：**这个区域的市场供货渠道乱，价格不稳定，为终端工作带来更大的困难。

**成绩：**开始计算任务指标的第一个月，铺货店数比前人半年铺的还多，但只是因为他们懒，并非我有多厉害。

**成绩：**铺货工作基本完成了，铺货率为全公司前三。由下月开始进行上量工作。

拿到了三月份的奖金了，是一笔不小的钱啊，第一个月就能

拿到这么多奖金，对自己越来越有信心了。

由于我们的产品在本地说来是该领域的no.1

1、但好卖的产品通常都没有什么利润可赚，加上我们没有什么促销活动，首推率是达不到的了。只能在其它方面寻求突破，于是我有了以下的想法：

2、我们的产品是西药，价格便宜，能与其它中成药联合使用。于是我便做其它中成药促销员的工作，送点小礼品什么的，让她们在介绍自己的品种时搭配我们的产品联合用药。

成绩：主打产品销量急速上升，达到指标任务的150%以上，全公司该产品销量排名第二。其它产品的销量也有了不同程度的上升。

在上个月的销量增长的刺激下，正当我在满怀信心打算再创高峰时，突然发现我的目标门店里的货都塞得满满的。原来，虽然当时的我根本不懂得什么叫压货，但却不自觉地月底时使用了压货的技能，却没能很好地销出去，以至现在终端这么多货。没办法，只有老老实实继续做店员的工作，店员教育，做陈列。但同时也对自己上个月的压货做了个人总结：压货对短期的销量冲刺有一定的帮助，但却会影响到后面的销售。

成绩：由于受到上月存货的影响，本月销量只有800左右，完成指标的60%而已。但两个月的平均销量还是有所上升，因此也知道了适当的利用压货可以增加销量的技巧。

由于6月份的销量统计还没出来，经理按4、5月份的销量制定第三季度的任务指标，再加上工作细分，我开始做重点产出，目标药店由原来的100家减少到60家。我的指标却无可避免的大幅增长，达到以前的166.6%—200%。但是，积累了之前的经验，再加上终端的存货基本已经销出去了，我却有信

心完成。

就在其他人都在抱怨指标太高，无法完成时，我根据我的60家药店的大小分别给它们下达了它们绝对有可能完成的任务，然后再根据月底的完成情况，把没完成任务的药店的量转交给超额完成任务的药店，最后再适当的压了点货，就这样，指标完成了。

成绩：全公司能完成任务的三人里的一个，在别人讨论指标是否太高的时候，我选择了去做，所以，我有了不同于别人的成绩。

在完成了上个月的任务后，我的终端不可避免的有一部分存货，幸好我从6月份已经开始注意到otc三要素（客情、陈列、店员教育）的同等重要性，在每个方面都尽量做足功夫，我的存货也在短期内销出。然后，还是按上个月的方法，把指标分解到每个药店上，于是，我再一次的完成了任务。而上个月同样能完成任务的两位同事，却由于没有计划地压货，获得了和我6月份相似的成绩。

成绩：首次成为公司月销售冠军，而且是全公司唯一连续两月完成任务的人。而且，公司的一个一直销不动的新产品我也创下了一个销售新高。

后来自己想了想，能教我的，他都已经教了，剩下的，也都该由我自己去领悟了。而且，只有离开了他的光芒，我的光芒才能显露出来。那么这个月开始，就是我发挥的时候了。

成绩：主打产品基本保住了第一，但其它产品由于费用兑付不及时等原因销量普遍下滑。

新一季度的任务指标又下来了，而且这次的还明显不合理，按上季度的销量来分，做得好的做多点，差的做少点，但奖金却和完成率挂钩。我的指标再次上升。经理却还放出话来，

由于主打产品离年度任务还差挺远的，现在可以有促销活动，但所有人的任务都要100%完成，就算压货也得完成。没办法，还得干。既然经理都把话说死了，那就没有任何借口了，只有去执行咯。反正我也已经有了压货的经验，这点儿量我还是有办法的。

成绩：成功完成了本月任务，同时也为逐步确定了年度销售冠军的位置。

由于上个月主打产品货都压得很死了，所以这个月把重点转为终端建设和其他产品的销售。

由于我负责的地区销量做得好，公司愿意拨出一笔钱给我做卖场的陈列。于是，我抓住了这个机会。让公司对我感到满意，期间我运用了grow思考模式：

g（目的）：公司要求为两个指定产品做好端架陈列，为公司增加品牌知名度。

r（现在有什么）：主打产品由于我一直工作做得不差，已经陈列得非常好，其他产品由于有otc产品但还没有otc标志，以及保健品没有上促销员等原因，一直陈列得不太好。

o（有什么选择）：

1、可以按照公司的要求，买一个端架，专门陈列指定的两个产品。但对我的销量没什么帮助，而且一个端架有四层，只做两个产品太浪费了。

2、利用这笔费用同时做好原先陈列得不好的产品，但由于有otc和保健品，内服药和外用药，无法陈列在同一个端架上，不过可以分开陈列，每个产品占一层端架，只是对建立品牌的效果没集中陈列那么大，但对各产品的销量增长都有帮助。

w□要做什么)：经过思考，认为第二个选择能获得最大效果，并尽量争取更多的利益。

最后，我除了按照第二个选择，一共做了5个产品，每个产品都争取到最好的位置外，还为我们的主打产品争取到了一个堆头陈列。

成绩：主打产品销量下滑，但达到公司要求的最低完成标准。其他产品普遍少量增长。陈列和堆头虽然与公司原意不同，但却获得众领导的一致好评。

又接到了一个新的任务：由于我们的某一个新产品在某连锁销量一直不理想，面临着退场的尴尬。这个连锁在广州，以平价卖场为主，因为我的卖场都做得不错，经理要求我做出一个样板店来，避免退场。我这只有一家门店。之前由于他们的配送一直不稳定，老是无原因断货，我一直没有把它当作重点来做。这家连锁是出了名的不合作，广州同事做不好的原因也无非就是因为费用分配不合理，要么全给了采购，货都压在门店买不出去，要么全给了店员，却因为老是断货而影响了销量。既然接到了任务，那我也没有任何借口，我把费用合理地安排了一下，以2：3的比例分给了采购和店员，既保证了我的药品不断货，又让店员有了帮我推荐的动力。然后我再额外申请了促销活动（经理既然让我做样板店来避免退场，自然也要答应），这样，三管齐下整理文章由的情况下，我这家难缠的店也被我摆平了。

成绩：该卖场该产品的销量增加了100%，连带着其它产品的销量也有所增加。总体成绩还没做最后的统计。

总结：入行的第一年，以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好主管和好经理下面学习，主管很无私地把他懂的都教我，而经理也很信任我，有很多事情都愿意放手让我去干。所以也取得了较为可喜的成绩：如果没什么意外将会是公司年度销售冠军。

展望：接下来将以带新人为主了，因为又有一批我们的师弟进来公司实习了，他们也将是接下来的培养对象。另外xx年我的岗位也将发生调整，将调回广州专门负责平价大卖场，我将向重点客户管理的方向努力了！

## 销售人员年度工作总结篇六

眨眼之间，\_\_\_\_年就要结束了，回顾今年，展望未来。纵观\_\_\_\_年整个年度，一切是那样的平静，平淡而又平凡，在这极度平凡的一年里，我是怎样一步一步走过\_\_\_\_年的呢？现将工作情况作简要总结。

团结就是力量，在以后的工作中，相信我们一定还能这样延续下去。团结一致，共同努力，认真、准确地完成领导安排的工作任务。

态度决定一切，不管安排了什么工作，我们都应该以正确的心态，认真，自觉地完成自己的本质工作，我们的工作是一个比较细的工作，首先一定要保证工作的质量，这样才能更好地完成以后更具有挑战性的工作。所以，只有不断地学习、思考、总结，才能不断地提高和把事做好。相信经过理论、实践、总结不断的循环，会在最短的时间内提高工作质量。

在最后的几个月中，我满怀期望地转向了销售的岗位，然而，对于我这个从来没有过销售经验的人来说，一切并没有我想像的那么简单，不知道怎么和客户沟通，还好有了老师和陈艳平的耐心讲解让我渐渐地懂得了该怎样去回答客户的问题。作为一个销售，一定要很了解公司和公司所销售的产品，这样在跟客户沟通的时候才能有充分的自信去解答客户提出的问题。由于之前做过的校对和市场调研，积累了一些化工方面的经验，这在我做销售上有了很大的帮助。又通过和陈艳平的沟通和探讨使我更进一步了解了销售这一行业，了解了销售时应注意的一些问题。为了使自己能够更好的适应销售这一行业，工作之余我都会在网上阅读一些相关的资料和书

籍，扩大自己的视野。

工作一定要勤奋，这个勤奋是让自己更快的成长以获得更多的自信，把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做。除了要对工作总结外，还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术。

在我和客户沟通时，我把解决客户提出的问题放到第一位，每天接听客户的电话，回答着客户的问题，有的问题我也没有遇见过，我都是记录下来，请示了领导，然后与客户沟通使客户对询问的问题得到满意的答案，这样，客户也就会很高兴来订购我们的报告。这也暴露出一个问题，就是我对这一行业认识还不够深入，希望公司能定期的给我们培训或者提供相关的资料让我们去学习一下。