

2023年销售主管述职报告讲(实用9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。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

销售主管述职报告讲篇一

尊敬的各位同事：

我于今年三月正式加入集团，担任营销总监一职主要负责企业营销组织建设与激励工作。在工作了将近四个月的时间，我积极按照公司经营发展思路开展本职工作，在工作中求真务实、认真工作，各项工作任务稳步推进。在此我感谢各位同事的指导与帮助和鼎力支持与配合。谢谢大家！在这四个月的工作里，现将工作情况汇报如下：

一、勤于学习、完善自我，努力提高综合业务素质

二、统一思想，端正态度

任何公司都有公司发展的目标，每一个在公司工作的员工也有自己的个人发展目标。有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”我们应该从理论上、实践中和相互的交流中学习，不仅要注意学习的方法，更要有正确的学习态度。大家或多或少都有一种批判的吸收心态，也就是说在接受别人的观点或意见之前，带着一种质疑的态度，这是我们应该改正的。我们要以吸收的批判的态度来对待他人的观点和意见，即先以一种宽容、包容的心态听取别人的观点，然后经过自己的深思熟虑，对其观点加以批判性的接收。

三、专注目标、乐于工作，分管工作稳步推进

各省级销售部在进行目标分解的过程中，既不要保守，也不要画饼充饥，要本着实事求是、务实的态度，用经验值和科学相结合的方法，确定每个区域合理的、可实现的目标。贯彻“事事落实，事事督导”这八个字，事事落实就是要既事事落实到人，也要事事落实到时间；事事督导就是要实行财务督导、层层督导和相互督导。通过加强过程的管理和监控，来确保目标的达成。而且基本营销体系的确立，要依靠团队、默契配合，和与个部门一起提高工作水平的共同努力。

四、总结教训，推广经验

1、财务意识有待加强

需要强调的是我一定要严格按比例控制整个营运成本，同时，开发费用属于个人借支，涉及到摊销问题，需要绷住弦，树立财务控制的态度。

首先要学会算帐，加强财务分析。各销售部财务主管要主动承担工作，帮助经理

算帐、分析，对不同费用间的相互关系加强分析，做到有效的财务管理。既要算好市场的帐，要考虑怎样去进行摊销，又要算好投资的帐，把工作看成是自己的事，从自己的角度出发，什么事情该做，什么事情不该做。

2、严格规范、有效管理

制度仍处在不断的完善和修改之中，需要大家共同努力，有了制度就一定要执行，不要流于形式，否则还不如不要制度。管理制度对公司大系统需要、对销售部小系统也同样需要，对规范个人的行为、了解员工动向非常有用。同时经理们要严格要求对自己的管理，要以身作则，才能带好团队。管理是要付出成本的，是成本就一定要出效益。

五、今后的努力方向

回顾四个月来的工作，对照职责，认为自己还算是称职的，但也存在着不足。首先，在工作中，工作方法过于简单；在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

最后感谢大家听取本人的述职报告，在这里祝大家在新的一年里成绩蒸蒸日上，收获满盆，谢谢大家。

14022123袁 梦

20xx年7月1日

销售主管述职报告讲篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

你们好！

首先，我仅代表市场部全体员工给大家拜个晚年。祝全体同仁在新的一年里，合作愉快，万事如意！

我于某年进入市场部，并于xxx被任命市场部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。就像春节前后，我部门员工将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。20xx年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度 and 最好的方式来解决。

20xx年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须提高自己的能力、素质、业绩的过程中。以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作

能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪！

我的发言完毕，谢谢！

销售主管述职报告讲篇三

尊敬的经理，各位同事：

大家好，我叫刘振东，于20xx年3月7日进店担任店面主管一职，主要负责店面的日常管理工作，任职一年时间，我本着“尽职，尽责，尽心，尽力”的宗旨，力争做好每一件事，下面我就任职期间所做工作，向经理及各位同事做以下汇报。

过去的'20xx年，是手机行业竞争异常激烈的一年，无论是各大手机生产厂商或是各手机零售商，都面临巨大的市场压力及考验，在这种大环境下，我们九洲通讯，在总经理的正确领导下，在各位同事共同努力下，店面取得不小的发展，与

此同时，在大家共同帮助下，我自身也取得了一定的进步。

一：严格执行店面各项规章制度，忠于职守，维护店面一切形象，以身作则，严格遵守店面一切规章制度，认真执行各项工作流程，日常工作中无条件接受上级的督导。

二：积极完成店面销售任务，充分理解店面，日、周、月的销售目标及政策，并积极组织带领销售人员完成任务，在工作总结中，明确完成工作的情况，并分析其成败的原因。

三：组织培训学习，并进行监督考核，每日进行机型知识学习，定期进行厂家业务培训，日常工作中，通过查找资料的自学方式，进行专业知识的有效补充，并定期进行考核，检验，不断提升自身及店面各岗位人员专业知识，更好的解决客户疑问，促进销售。

四：积极配合经理，开展市场销售活动，设计制作宣传学问，并进行派发宣传，负责建立运营微信公众平台，开展微信营销，在全体员工的共同努力下，取得不错的诚信，开展外场活动，积极宣传提升店面知名度，进行外场销售，对店面销售做有效的补充。

任职一年来，做了不少具体工作，但仍然有许多需要改进和改善的地方，主要表现在：第一：要不断提高自身及店面人员专业水平，专业知识是我们从事通讯行业的根本，而通讯行业的高速发展，要求我们不断的进行学习，具体到店面，就要求我们，坚持完善，回前的学习机制。并提高自我学习的意识和积极性，将努力学习成为专家的口号落到实处。

第二：提升自身服务水平，在通讯产品严重同质化的今天，良好的服务才是一个销售型企业最好的名片，所以要求我们克服自身的缺点，提升个人服务水平和意识，为顾客提供更加专业热情，高效的服务。

第三：提升团队意识及团队合作水平，这要求大家积极互帮互助，形成良好的团队氛围，同时，最大限度发挥每个人在团队的优势作用，达到1+12的效果。

第四，完善各项制度，提高效率，这需要大家群策群力，积极提出宝贵意见，不断完善店面各项制度，更加高效的开展工作。

第五：创新，包括：服务创新，制度创新，宣传方式创新，销售渠道创新市场活动创新等。

20xx已成为过去□20xx已经到来，在今年，国家经济处于全面转型期，整体市场较为低迷，并且经济销售企业面临网络电商的巨大冲击。

所以市场竞争会异常激烈和残酷，是挑战，也是机遇，相信在我们大家的共同努力下，九州的明天会更加辉煌！

报告人：刘振东

20xx年3月26日

销售主管述职报告讲篇四

首先，我仅代表市场部全体员工给大家拜个晚年。祝全体同仁在新的一年里，合作愉快，万事如意！

我于***进入市场部，并于***被任命市场部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底

感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。

就像春节前后，我部门员工将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。xx年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度 and 最好的方式来解决。在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。

让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变

化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪！

销售主管述职报告讲篇五

如果说通过竞选可以让我在职位得到提升，那么参加公司举办的“远足”活动，则是在我意志力的一次考验和超越。步行25公里是我人生中第一次的连续步行的最远距离，在没有走之前，我还在想我能走下来吗？因为没有走过，所以不清楚。虽然我们晒着太阳、忍着饥渴，不顾脚底的水泡，但事实证明我能走下来，甚至还可以走的更远。通过这次活动我学到了两点：一、在做没有做过的事情之前，很多人都想我能做到吗！那该有多难呀！其实等我们做完了才发现原来是这么容易，这么简单，甚至我们还可以做的更好。恰恰印证了一句广告词：思想有多远，才能走多远。二、一个人和一个团队。如果是一个人，很难有人能真正走完全程。而一个团队相互帮助和搀扶，这样每个人都会到达终点，而且还增强了团队的沟通和凝聚力。

- 1、未能完成8、9、10月份小组销售任务。
- 2、市场监测不够认真，对市场信息了解不够深入和细化。
- 3、客户分析过于主观臆想化，不能准确客观把握客户需求意向。

(一)8、9、10三个月未完成任务：

分析：把原因多归结为天气炎热，客户来访量少，是没有从自身着手找原因。

改进措施：天气炎热，来访量是比以前少，但能我们能做到的是增加电访量和外出拜访量，提升我们逼定的能力。

分析：市场监测基础数据的取得是从房管局和各个楼盘销售部。房管局的数据是以实际网签为准，可能存在着一定的滞后性。而案场数据大多是负责该楼盘的置业顾问电话调研出的数据，由于楼盘之间存在着竞争，所以有很多数据不够真实。

1、普通住宅成交数据以房管局网签为主，针对具体异常数据楼盘，负责调研该楼盘的置业顾问电话核实。

2、别墅市场成交数据，以负责该楼盘的置业顾问电话调研为主，针对具体的异常数据楼盘，可以通过我们合作的.媒体和广告公司来第三方调研核实，以保证数据的科学合理性。

分析：此种问题多发生在老员工身上，大多是凭借自己的销售经验，对客户意向房源和购买能力妄加揣测，而错失掉意向客户。

改进错失：针对此类问题，后期要在内部培训上增加客户意向判断相关课题，还要在每周客户分析上了解客户首次来访的真实情况，细节动作等，只为了更加科学、理性的判断客户的真实意向，为后期逼定客户做好铺垫工作。

三、下年度(20xx年)业绩指标及主要工作

1、计划接电250组。接访600组。

2、计划小组签约40套。签约面积7000平米。完成签约额7500万，完成收房35套。

1、归零的心态。销售最重要是心态，心态的好坏是成功的一半，无论20xx年成败与否，清空一切，一切从零开始。

2、组员月初制定月度任务完成计划(后期跟踪指导)

3、提高团队销售技巧(针对性模拟演练及培训)

4、做好老客户维护(定期上门拜访老客户)

5、调动销售积极性(运用公司销售激励制度)

6、提高销售服务意识(建议月度评服务标兵，作为季度考核指标之一)

7、月底总结任务完成情况(完成者做经验分享，未完成者做原因分析)

1、正确传达领导下达指示及任务

2、衔接各部门(及a组)之间关系。

3、科学统计小组每天、周、月来电量、来访量、回访量、成交量等数据。

4、监督组内员工跟单速度及跟单质量，提高成交率。

5、了解意向客户追访情况及问题处理。

1、组织销售员对房地产销售业务不定期进行业务交流，分享案例并分析

2、定期做竞争楼盘市调并进行ppt分享。

3、提倡销售员或小组间互帮互助。

4、老销售主动帮助新销售，实行一带一制。

1、了解事件所有细节，分析问题所在，协助销售与客户间进行沟通

2、综合考虑客户价值，理性解决客户问题

3、事态严重时以书面或邮件形式，及时进行上报与领导共同协商解决办法

4、提倡销售内部消化投诉事件，事后上报并制成案例进行培训。

20xx希望xxxx公司可以给予我们更多的关心和支持。例如：销售主管提升性培训、去其他项目考察交流学习等。

销售主管述职报告讲篇六

各位领导，各位同事：

大家好！

一、认真学习，提高政治思想觉悟和业务工作水平

自网点开业以来，我认真学习科学发展观，提高自己的政治思想觉悟，在思想上与x行保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，做到无私奉献。我在工作上除了学习政治理论外，重点是学习个行的各项制度、工作纪律及金融业务知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好各项本职工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了x行的制度规定、工作纪律及基本金融业务知识与技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，具有较强的工作能力，

能完成较为复杂、繁琐的工作任务，取得良好成绩。同时，为了今后更好地工作，我向党组织提交了入x申请书。

二、增强信心，努力工作，积极拓展业务

20xx年，由于金融危机的后续影响，银行业的生存环境异常严峻，市场竞争十分激烈。我作为一名网点经理，增强信心，努力工作，充分发挥自己的主观能动性，积极拓展业务，打开银行营销局面，取得较好成绩。截至x月，完成存款任务xxx万元，是计划数xx万元的xx%□

三、树立服务意识，为客户提供优质服务

我在工作中始终树立客户第一思想，以客户为中心拓展网点发展空间。为了争取客户对网点业务的支持，我急客户之所急，想客户之所想，千方百计为客户提供优质服务。通过自己的真心、诚心和爱心获得客户对我网点的支持，以此扩大网点的业务量，创造良好经济效益。

四、增强工作责任心，提升业务能力，做好网点工作

作为一名网点经理，就是要把心思用在网点上，竭力扩大网点的业务量。我通过增强工作责任心、提升业务能力和丰富网点工作经验做好自己的工作，具体做到了三点：

三是注重研究市场，注意市场动态，把握客观环境，分析网点工作中存在的机遇和挑战，努力开创网点工作新局面。

五、洁身自好，做到廉洁工作

我深刻认识到廉洁工作不仅事关x行事业的健康发展，而且关系到民心向背，影响着x行各项工作的落实。做到廉洁工作既是x行的要求，也是我们当网点经理的起码道德要求。我十分重视廉洁工作，始终把它当作一项重要工作来抓，每时每刻

都要做到廉洁工作，决不跟腐败风气沾边，注意从日常小事上维护自己的形象，做一名廉洁的网点经理。我严格执行x行各项规章制度，坚决纠正行业不正之风。做到以身作则，严格要求，坚持以制度管人，并引导、教育网点每位员工自觉执行x行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

六、20xx年工作计划

1、抓好自身建设，全面提高素质。我将努力按照政治强、业务精、善管理的.复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务和管理素质，公平公正、洁身自好，清正廉洁，做好各项工作。

2、做好服务工作，奉献自己力量。在网点经理工作岗位上，做好服务工作是关键。我要开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得客户的满意，一心一意搞好工作，全面提升网点工作质量。

3、认真努力工作，全面拓展业务。我要在工作中进一步提高大局意识、服务意识和创新意识，真抓实干，开拓进取，不断开创网点工作新局面，创造良好工作业绩。

自网点开业以来，我认真努力工作，虽然取得了较好的工作成绩，但是与x行的要求，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，全面提高自身综合素质，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为x行的发展，做出我应有的贡献。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

销售主管述职报告讲篇七

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

xx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。

积极宣传公司各项销售政策及淡季旺销政策。xx区域今年销售量比20xx年增加了800万以上。淡季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xx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xx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□xx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

20xx的销售工作：

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□20xx年消灭xx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□20xx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。

对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任□20xx年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20xx年公司销量增长xx%□为实现公司生活用纸销售总额为xx亿元的目标而奋斗。

销售主管述职报告讲篇八

尊敬个各位领导，各位销售部门的同事：

大家好，在20xx年度，为了更好的完成业绩，带领好团队工作□lisa特此做以下述职报告。

我是lisa□属于半个空降兵，从教学主管，半空落下成为销售主管，在20xx年末，我的头衔是“代理销售主管”，从20xx年正式成为“销售主管”。客观的说，在销售能力方面，我比不上il□pen这两位程顾问，因为她们在销售部门工作的年限，收获的经验，包括各项销售能力都比我强，但是不论如何，既然在20xx年，我是销售主管，那么我就要肩负起主管的责任，用尽一切方法完成销售团队业绩指标，但是与此同时，我也给我的销售团队提出以下要求：

1、销售团队永远是以销售业绩，数字为最终导向，请记住：在工作方面，如果要和销售主管谈条，对销售主管的工作有质疑，或者要和销售主管开展辩论赛，请先问自己一个问题：我今天签单了吗？完成自己的销售指标了吗？如果完成，，谈什么都没问题，但是如果如果没有完成，那么请闭嘴，问也不要问。

2、销售团队里，比较的永远都是：谁是这一周的tpsales□谁是这一月的tpsales□不比较谁最会和别人开辩论赛，谁的脾气大，谁的心眼多，谁整天最会勾心斗角，如果谁是这样的人，那么我觉得，我所管理的销售团队是不需要这样的人的。做一个好的销售人员，永远记得：眼珠子朝里转。

3、销售团队是一个需要良性竞争的团队，不要去问类似于公平不公平这样的问题，这个社会本就是不公平的，在销售业绩面前更是如此，没有像小时候在幼儿园：排排坐，吃果果，你一个，我一个，再给东东留一个的说法，你想要就去争取，

没有谁会留一个给你，就像每周的“alin□allin”一样，都是需要去争取的。

4、要想成为一个好的销售，必须牢记住：简单、听话、做事。

简单是为了心无旁骛的做业绩，不把心思用在与业绩无关的事情上，不要再去关心别人怎样怎样，亲爱的，这都和自己没关系，别人出了业绩，提成自己拿，不会分给你，别人业绩不达标，没提成拿，你也不会分给他，充其量你只会同情，对吗？所以，简简单单做事，简简单单做人。

听话是因为，你要相信既然是你的领导，那么他肯定是有优于你的地方的，那么他的想法，他的建议肯定是要比你想的更全面的，那么在你还不是主管的时候，认真去执行就好了，□当然销售主管也需要听下面销售人员的声音，尽最大努力确保主管在工作方面的建议、方法是经过深思熟虑的，是正确的。

做事，大家都知道天上不会掉馅饼，白日梦做做没用的，抱怨也没用，只有付出实际行动才行，所以亲爱的，你想要做的比别人好，没有其他法宝，只有踏踏实实，认认真真去做好每一天，每一周，每一月的事。

5、销售工作是需要挑战的，领导都喜欢有上进心的下属，如果你说“我想取代你成为销售主管”，那么我是打心眼里佩服你的，因为不想当将军的士兵不是好士兵。但是在销售团队，唯一能够让你脱颖而出的就是你的业绩，如果说：你每天，每周，每月的业绩指标都能够完成或者超额完成，我相信，你的能力是大家有目共睹的，晋升也势在必得，因为这一切都是你自己争取的，和其他因素无关□lisa也非常乐意看到，有一天，我们的销售主管是一位销售能力很强，各方面素质过硬，好的，优秀的销售主管。

6、请记得，我们是一个销售团队，我们这个团队里的每一个

人都要为自己的销售目标全力以赴，为给我们的销售团队获得荣誉而不懈努力，就像站在最高领奖台的运动员，看着那面国旗缓缓升起，要知道那面上升的国旗种所代表的荣誉不仅是他自己的，而是一个中国。

所以，亲爱的们，在20xx年度，我们一起努力，一起全力以赴，我相信没有克服不了的困难，没有完不成的销售指标，是吧？各位！

销售主管述职报告讲篇九

各位领导，各位同事：

大家好！

自网点开业以来，我认真学习科学发展观，提高自己的政治思想觉悟，在思想上与x行保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，做到无私奉献。我在工作上除了学习政治理论外，重点是学习个行的各项制度、工作纪律及金融业务知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好各项本职工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了x行的制度规定、工作纪律及基本金融业务知识与技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，具有较强的工作能力，能完成较为复杂、繁琐的工作任务，取得良好成绩。同时，为了今后更好地工作，我向党组织提交了入x申请书。

20xx年，由于金融危机的后续影响，银行业的生存环境异常严峻，市场竞争十分激烈。我作为一名网点经理，增强信心，努力工作，充分发挥自己的主观能动性，积极拓展业务，打开银行营销局面，取得较好成绩。截至x月，完成存款任务xxx万元，是计划数xx万元的xx%□

我在工作中始终树立客户第一思想，以客户为中心拓展网点发展空间。为了争取客户对网点业务的支持，我急客户之所急，想客户之所想，千方百计为客户提供优质服务。通过自己的真心、诚心和爱心获得客户对我网点的支持，以此扩大网点的业务量，创造良好经济效益。

作为一名网点经理，就是要把心思用在网点上，竭力扩大网点的业务量。我通过增强工作责任心、提升业务能力和丰富网点工作经验做好自己的工作，具体做到了三点：

三是注重研究市场，注意市场动态，把握客观环境，分析网点工作中存在的机遇和挑战，努力开创网点工作新局面。

我深刻认识到廉洁工作不仅事关x行事业的健康发展，而且关系到民心向背，影响着x行各项工作的落实。做到廉洁工作既是x行的要求，也是我们当网点经理的起码道德要求。我十分重视廉洁工作，始终把它当作一项重要工作来抓，每时每刻都要做到廉洁工作，决不跟腐败风气沾边，注意从日常小事上维护自己的形象，做一名廉洁的网点经理。我严格执行x行各项规章制度，坚决纠正行业不正之风。做到以身作则，严格要求，坚持以制度管人，并引导、教育网点每位员工自觉执行x行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

1、抓好自身建设，全面提高素质。我将努力按照政治强、业务精、善管理的.复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务和管理素质，公平公正、洁身自好，清正廉洁，做好各项工作。

2、做好服务工作，奉献自己力量。在网点经理工作岗位，做好服务工作是关键。我要开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得客户的满意，一心一意搞好工作，全面提升网点工作质量。

3、认真努力工作，全面拓展业务。我要在工作中进一步提高大局意识、服务意识和创新意识，真抓实干，开拓进取，不断开创网点工作新局面，创造良好工作业绩。

自网点开业以来，我认真努力工作，虽然取得了较好的工作成绩，但是与x行的要求，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，全面提高自身综合素质，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为x行的发展，做出我应有的贡献。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日