

2023年货代的述职报告取得的成绩 货代 销售经理述职报告(实用5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

货代的述职报告取得的成绩篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

xx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；首先要感谢敦敦教诲的领导，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，接纳我和五洲产品的合作者，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、苏北市场全年任务完成情况。

xx年，我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售x万元，完成全年指标1x%□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□xx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。

连、徐、宿地区三个地区xx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。xx年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，苏北区域今年销售量比xx年增加了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、做好苏北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、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、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然苏北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、苏北市场网络规划不好，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。

结合xx年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸xx年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展xx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□xx年消灭江苏省空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

xx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。

4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

xx年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争xx年公司生活用纸销量增长x%□为实现公司生活用纸销售总额为x亿元的目标而奋斗。

货代的述职报告取得的成绩篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

____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；首先要感谢敦敦教诲的领导，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,接纳我和五洲产品的合作者,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、苏北市场全年任务完成情况。

____年,我负责连、徐、宿地区的销售工作,该地区全年销售__万元,完成全年指标1__%,比去年同期增加了__万元增长率为__%。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,____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。

连、徐、宿地区三个地区____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。____年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，苏北区域今年销售量比____年增加了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、做好苏北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、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、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然苏北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、苏北市场网络规划不好，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。

结合____年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸____年

1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展____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，____年消灭江苏省空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

____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。

4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

____年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争____年公司生活用纸销量增长__%，为实现公司生活用纸销售总额为__亿元的目标而奋斗。

货代销售经理述职报告2

货代的述职报告取得的成绩篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展的。

热点推荐：

我要做老板之开家洗衣店 七大方面深刻剖析竞争对手 听大学生老板聊创业经

中国企业：会玩资源魔方吗 “十万个为什么”之创业版 影响中国未来1大管理理念

一、“5个一”的成绩客观存在

华中区域市场现有医药流通参与商(商业公司或个体经营者)超过__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，其中a类主要侧重于大流通批发;b类为二批和临床纯销户;c类为终端开发者。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__家;渠道客户掌控力为8%。

. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，营销中心在营销总监的总体规划下，共有业务人员@人，管理人员@人，后勤人员@人。各人员述职时间、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。你们是华中区域市场运作的生力军，是能够顺利启动华中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!

3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结上半年工作的基础上，再加上这两个月来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于行销队伍及业务规划的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，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。

其次，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。”

第三，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。

4. 确保了一系列品种在华中区域终端市场上的占有率。

目前，营销中心操作的品种有_个品种，_个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和总部支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、促销、人员重点促销等。通过营销人员尽职尽责的工作，这些品种在地区级市场的普及率达到—9%之间，在县级市场的普及率达到5—8%，之间确保了产品消耗者能在一般的终端即可购买到我们的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，增加了纯销量提升的可能性，为下一步的终端开发夯实了物质和人文基础。

5. 实现了一笔为部门的正常运作提供经费保证的销售额和利润。

自开展工作以来，营销中心通过对本公司产品的市场开拓，相关竞品品种的大流通调拨，共实现了销售额 万元；毛利润额 万元，为整个营销中心和三个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

货代的述职报告取得的成绩篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

不知不觉中xx年已经悄然离开。回首xx年虽然紧张忙碌，却也收获了很多东西。回顾这一年的经历，经历了市场反弹带来的成交高潮，却也经历了因观望所带来的市场冷淡。回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持和帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的规章制度，认真的去完成自己的本职工作。一年已经结束，现将一年工作情况总结如下：

按照公司去年总体部署，销售任务下达以后，我倍感压力。为了实现这一目标，我带领营销部同事全力以赴紧紧抓住项目销售的每一个节点。作为营销经理，在完成整个部门日常工作的同时，重点放在整个销售团队的销售业绩上，珍惜每一天，凝聚精神，团结力量，积极指导协调策划部门做好项目宣传推广，保证每天的客户来访量，同时抓好总控，做好现场的销售氛围，注意销售员之间以及销售员与销售经理之间的现场配合，通过现场的有机配合，提高成交量和成交率。在注重业绩的同时，更加注重销售人才的培养，为项目的持续销售和未来开发项目奠定人才基础。在这里，要特别感谢公司领导的支持和所有同事们的配合，谢谢你们，才有今天的业绩。

xx年的主要工作内容如下：

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表一个公司的外表，是先锋部队。同时销售工作也是最直接的，拿业绩说话，当然，天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别是有一些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，明确工作责任，冷静处理客户问题，力求达到客户满

意，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，各项工作规章制度完善。

1、认真做好市场调研工作，对聊城市场尤其是嘉明片区房地产竞争项目情况的摸底，同时做出细致分析，做好调研记录，并及时和团队分享，做到知己知彼百战不殆。

3、做好客户问题的处理，客户多了什么情况都有，要退房的，要优惠的，对合同条款不满意的等等。在保证公司利益不被侵犯的前提下，与客户周旋、洽谈，不但要完成签约，还要客户一定满意，提高公司的美誉度，提高老带新的成功率。

xx年是公司大跨越大发展的一年，多年的销售生涯让我懂得，只有不断学习，努力提高自我，才能在竞争中立于不败之地。因此，在过去一年里，我着重提高自身素质，不断学习，以正确的态度对待各项工作任务，提高工作主动性，努力提高工作效率和业务水平。以上是在过去一年里部门工作和我个人工作的总结，在新的一年里，我希望从以下几个方面努力：

1、加强学习，拓宽知识面。努力学习房地产专业知识和相关法律法规。加强对房地产市场规律的学习和分析，加强对区域市场和同行竞品项目的了解，要对公司的统筹规划，当前形势做到心中有数。

2、本着实事求是的态度，做到上情下达，下情上报，真正做好部门负责人的角色，做好部门员工的“拆弹专家”

5、遵守公司内部的各项规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

新的一年，新的纪元，我相信在公司领导的带领下，公司一定会取得更大的辉煌！

货代的述职报告取得的成绩篇五

各位领导：

大家好！

我是xx□我的工作职责是泽芙雪销售内勤和客服内勤，下面我就一年来的工作向各位领导做一下汇报，不足之处，请各位领导批评指正。

1、订单的落实

针对订单，详细落实，保证以最快的速度安排发货，以便能保证在这一环节不影响发货周期。跟踪发货物流过程，及时与客户沟通。

2、合同审核归档及销售代表提成预算

随时掌握合同履行情况，以便使领导能够更好的决策。辅助财务做好月回款分析工作，同时做好提成结算工作。

3、做好一系列销售服务工作

根据业务实际需要做好业务员的支持工作，包括退货、整理资料、发票、借款登记及报销单处理工作。

4、各种售后服务报表的整理

各种售后报表（发货明细、产品库存，回款明细等，）

5、做好退货产品的跟踪落实

退货的产品根据实际情况，分析原因，对退货产品的数量、日期、客户联系方式和发回日期都做了详细记录。

6、客户回访工作

根据实际需要和回访计划，每月做好客户的回访工作，发现的问题及时反应给相关领导。

工作中的不足和改进计划

1、有些细节性的工作要加强

要求我在今后的工作中，必须设身处地多为客户和业务人员着想，多为他们考虑现场遇到的困难，把工作做的更细致。

2、工作效率需要进一步提高

3、对新产品的学习性需要加强

现在开始我们新产品的开发进程正在加快，要求我不断加强对自己的学习性要求，不但要了解产品知识，还要对同行业产品性能准确掌握，做一个略懂技术的内勤人员。

各位领导，我的汇报完毕。