

2023年手机市场销售工作述职报告总结(大全5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

手机市场销售工作述职报告总结篇一

尊敬的酒店领导：

从我到xx酒店工作以来，是xx酒店培养了我，我和xx酒店在风雨中一路走来，感谢领导对我的信任和关怀，使我能在xx酒店营销部这个重要的岗位上工作。

在营销部工作的这段时间，使我感受很多收获也很多，逐渐成长了起来，特别是x总找我谈话后，使我深刻体会到我还有很多不足之处。因为营销部掌握的是一个企业的经济命脉，他向提供第一手资料，帮助决策者管理和经营企业。

以下是我对本酒店的市场作出的一些分析和个人述职如下：

1、目标。

顾客定位不太标准，过于狭窄。总的看我们酒店的经营状况不是太好，没有自己的特色，定位偏高，消费者有点接受不了。我们一贯以高中档酒店定位于市场，对本区域的居民不构成消费吸引力。

2、宣传力度不够，未能在市场上引起较大的轰动。

可以在平面媒体上制作一整套的广告宣传计划，它投资小，而且高效灵活。也可以充分利用多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取些公众单位对酒店工作的支持与合作。

3、服务细节要加强。

在回访客人的同时，把征询到的客人的意见和建议及时与各部门领导沟通交流，逐步进行完善提高，根据营销目标，制定本年度的营销计划。

针对以上情况，我部将在20xx年进行以下的工作部署：

1、全面了解掌握我酒店的市场态势，对本酒店及周边进行一系列的调查，了解酒店的经营状况，锁定目标客户，便于对酒店的经营管理提供参考，也为我部更好的开展工作提供了详细的的第一手资料。

2、进行客户的友好拜访，结合目前客户来酒店的消费情况，进行调查，分析客户的消费档次，建立abc客户，要做到全程跟踪服务，注意服务形象和仪表，热情周到，进行特殊和针对性的服务，限度的满足客户的要求。

对以前经常来，现在很少了的客户加强联络，进行回访，建立与客户之间的良好关系，网而与客户成为朋友，达到使其消费的目的。

通过各种方式争取团队和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经办。

3、制定节假日个性化营销方案，特别是像中秋节，元旦和春节这样的传统节日。

4、加强储值卡客户的办理，增加现金流。

20xx年，营销部将在酒店领导的正确领导和我们的努力工作下，逐步解决上年存在的一些问题。根据顾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，相互配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造效益，开拓创新，团结拼搏，努力完成全年销售任务。创造营销部的新形象、新境界！迎来我们xx酒店真正的春天！

最后祝愿各位家人在新的一年里工作顺利，心想事成！

手机市场销售工作述职报告总结篇二

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：

w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、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只蚂蚁是——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：

关于价格调整事宜，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！

手机市场销售工作述职报告总结篇三

尊敬的领导：

您好！

我现在在xx市xx的一家手机卖场打工，在这里度过我短暂的实习阶段。作为一名手机销售员，在店内主要做的是销售工作，虽然这份工作很普通，但是仍然需要我们去用心去做。在这期间我收获了很多，学到了很多在学校里面学不到的社会常识。使我在不断的尝试中渐渐地融入了社会这个大家庭。

下面我就浅显地谈谈我的感触吧！

临近清明节，来买手机的顾客就比往日多了进一倍，那天轮到我做收银员，一下子几位顾客都前来结账，每个手机都必须一个一个地输入串码。由于我的疏忽，把一位顾客的钱找给了另外一位，幸亏那位顾客素质很高，她及时的发现并把钱还给了另一位顾客，这才幸免造成大祸，当时我已经傻了，只知道不停的给顾客道歉。所有做事情一定要仔细，遇到再大的事情都不能慌张，不然就会手忙脚乱，任何事情都不能做好。

说到应变能力，我自认为我有了很大的提高。尽管不能让每一个顾客对我们的服务都感到满意。下面我就讲讲我遇到的一位老顾客，她在我们那里买了几次手机了，其中还带她朋友来买过。当她再次来看手机的时候，我正准备向她打招呼，没想到她嘴里冒出来的话就把我给噎住了。你们猜她说了些什么：我的儿子都比你们大，怎么这样没大没小的。弄得我都不知道该怎么称呼她了，因为前几次来我都叫她姐，今天来她就开始训斥我，说不要叫我姐，你们这些小妹也太不老实了。然后她就边选看手机，边数落我，弄的我一句话都没

有插上。

她第二天又来了，又开始重复昨天同样的话，但是又多了一个理由说我们没有新款手机摆出来，昨天就是没有看上手机的款式。其实我挺冤的，因为昨天确实没有新货到，都是今天早上一早到的。我仍然不卑不亢地听着她的抱怨。她大概没有听到我的回音，转过头看着我。我知道是该我说话的时候了。我对她莞尔一笑：“阿姨，我看你这么年轻漂亮，从面貌上看不过30多岁，故斗胆的称你为大姐，并不是您说的不老实。您太显年轻漂亮了。这时我注意到她表情明显的变化，我知道我的话已经起作用了。气氛缓和下来了。接着我又不紧不慢的给她说了昨天新手机没有到的原因。又和她聊了一些她家里面的事情，以及她儿子的情况。阿姨就在我们愉快的聊天过程中看中了诺基亚6500s□走的时候阿姨还特地为她刚进来时莫名的发火向我道了谦。

阿姨走后，老板和其他同事使劲的夸我的机智和说话的分寸，表情把握的好。说到这里我心里面还很感激那位阿姨，她让我懂得了“以德报怨”在销售中，甚至是人生中的重要作用。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月xx日

手机市场销售工作述职报告总结篇四

尊敬的领导：

您好！

时光荏苒，我到三星手机店已近一年的时间，回顾这段的工作，在上级领导和各位同事的支持与帮助下，我现在已能很快地胜任工作，按照公司上级制定的任务和要求，认真做好自己的本职工作，完成销售任务。我最初在钟楼店上班，因工作需要公司调我在小寨附近军区服务社做手机销售。在新的工作和环境和要求下，我的工作模式有了改变，技术和经验也得到了提升，而且在工作效率得到很大提升。现将我一年工作做次总结。

我觉得，无论什么工作，遵守职业道德是能胜任工作的基本前提；爱岗敬业是能做好工作的关键。在工作中，我严格遵守公司的各项纪律制度，做好了自已的本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，从现在做起，才能每天都不同的进步。

要做好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识、流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出贡献。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他们所需要的手机，让他们满意；顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率。

店里每次进回了新的机型我都会利用其它的时间尽快了解摸索这些新手机的各方面的'功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力。有效的团队工作也可以提高工作效率。为此，在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间也相处融洽。在工作中除了互相学习，借签对方的长处，学为已用。经过工作的一年时间不断充实丰富学习，我也经常不断地总结思考，也获得了许多心得与体会。平时也不断自我学习自我完善。从中也不断自我总结，这样才能把生活与工作都改善得越来越好，因为工作中，总会接触到新东西，总结也很重要，

下班时间，也会不断充电思考与总结，才能让自己业务工作有更多的了解与感悟。

由于社会发展，行业竞争激烈，我感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，从容处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进行，以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在以后的工作中，我仍将不断完善自身的不足，将工作的不断进取、提高销售业绩作为我孜孜不倦追求的目标，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司做出更多的贡献。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月xx日

手机市场销售工作述职报告总结篇五

20xx年已经过去了大半年，算算我已经来公司有几个月的时间了，真的不敢想象，当初我会从一个熟识的行业跨度到这个陌生的行业——陶瓷。初涉这个行业，陶瓷对于我来说，只是一个名词的概念，根本就没过多的了解过，更别提要把它销售出去了。但是在公司工作的这段时间里，我通过自己的努力，也有了很大的收获。至少是让我溶入了这个曾经陌

生的行业，现在的我可以说是简一陶瓷名副其实的销售人员了。我因此感到非常的荣幸和自豪。在此，要感谢公司给我提供这样一个展现自我的平台，我也相信我的存在不会华而不实，在公司我会体现我应有的价值，在以后的工作中能够逐步的找到我的定位，并会全力以赴的完成我的工作。