

最新医药总结报告(大全10篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。怎样写报告才更能起到其作用呢?报告应该怎么制定呢?下面我给大家整理了一些优秀的报告范文,希望能够帮助到大家,我们一起来看看吧。

医药总结报告篇一

辞职报告是辞掉工作的一种报告,报告人一定要事先考虑成熟后再作决定,不可仓促了事,事后后悔不已,造成不必要的烦恼和痛苦。下面是本站小编为大家整理的20xx医药代表辞职报告范文,欢迎阅读。

尊敬的邱总:

您好!

时光荏苒,不知不觉我来公司已经很长时间了。起初还梦想着成为一个成功的销售员,现在成为了幻影,确实让人沮丧。

本来我对销售充满了信心,但从三个月的不断学习和探索中我发现不论是我的性格、毅力、学识都达不到一个业务员的要求。三个月,没卖出去一台设备,这样的销售业绩着实令我无地自容。销售是以成败论英雄的,我们不愿面对努力付诸东流,可现实就是这样斩钉截铁。

现在我的工作兴趣锐减、工作态度消极。站在一个员工必须爱岗敬业的最基本的职业操守的立场上,我已经不能胜任这份工作。与其不负责任的尸位素餐,不如退位让贤。无论对公司还是我,我认为这都势在必行。

这三个月，我也有很大的收获，也许再踏出光越的大门以后，我的这些电话联系客户的经历、学习关于设备知识的过程都没有了用武之地。但是我认为它们教会我的是交流的艺术和提高自己的、竖立自信的重要手段，这些都将让我一生受用。

在这么长的时间里，没有给给公司带来任何利润，您也没有过于责备。这让我更加的惭愧。今天做出这样的决定，我觉得对您是一种深深的辜负。谢谢您在这段时间的提携和照顾。

在此也衷心的祝愿光越的发展势头能够如日中天、您能成为炙手可热的成功企业家。

望领导批准我的申请，并能协助我完成离职的相关手续。

此致

敬礼！

申请人□xxx

xxxx年xx月xx日

尊敬的公司领导：

您好！

首先，非常感谢公司给了一个很好的学习机会，感谢公司一直以来对我的信任和关照，特别感谢给予我发挥个人优势的平台。在公司工作的三个月当中，郑经理也给了我很多的培育，让我学到了许多，也进步了许多，同时也看到了社会竞争的残酷无情。但由于在公司里得不到我想要的东西，无论是精神上，还是物质生活上，为此，我很遗憾地在这里向公司提交辞职申请。

辉瑞制药是一个很好的公司，很值得每一个员工为之付出。公司的制度之严谨也足以让每一个员工信服，无论是从厂家出来的产品还是公司的售后服务都深深的刻在了每一个消费者的心里。我相信：公司的以后会做的更好！

记得在我还未毕业时，就曾参加过辉瑞制药的面试，很幸运我被选中，但幸运只是一层纸，总公司那年在河南的计划取消，为此，我也曾遗憾，但当我再次踏进辉瑞制药的大门时，我便坚守着一个信念：为之奋斗终身！而这股滚烫的血液很快便被凝固了，或许是因为我只是一个毛头小子，没有经验，更没有能力，又或许是上帝在为我安排另一场晚会，那里有一个更适合我的角色等着我，所以，我决定走了，真的很抱歉！

辉瑞制药是一个很难让人忘却的梦，这里也曾充满成功的欢笑与激动的泪水，也曾充满了昂扬的斗志与劳碌的身影，然而这一切，却即将与我远去，我仿佛就是一个坐错了班车的乘客，在落日的黄昏下，静静的看着列车远去，却又无能为力。

我喜欢在熟悉的众人中畅所欲言，却又懒于在陌生的环境下开口，在公司的三个月里，我努力的将我所看到听到的记入大脑，努力的学会如何做好自己的事，但是我却不能很好的与每一个人沟通，一切对于我来说都变得单调再单调，我已经没有了刚入公司时的那份斗志，在短短三个月中丧失了斗志，这是多么的悲哀和可怕！也正因为如此，我不得不选择离开！所以，现特向公司提出辞职，恳请公司的原谅与理解。

很遗憾这三个月里我没能给公司带来什么，但是在以后我会默默地祝愿公司在今后的发展旅途中步步为赢、蒸蒸日上！祝愿公司领导及各位同事工作顺利！

请公司各领导审查批准！

此致

敬礼!

申请人□xxx

xxxx年xx月xx日

尊敬的领导:

您好!我很遗憾自己在这个时候向公司正式提出辞职。

我来公司也已经两年多了,也很荣幸自己成为石药集团欧意药业的一员。在公司工作的这两年里,我学到了很多知识与技能,公司的经营状况也处于良好的态势。非常感激公司给予了我在这样的良好环境中,工作和学习的机会。

但是我因为个人原因需要辞职原因,因此,我不得不离开热爱的岗位。

在未离开岗位之前,我一定会站好最后一班岗,我所在岗位的工作请领导尽管分配,我一定会尽自己的职,做好应该做的事。

望领导批准我的申请,并请协助办理相关离职手续。

祝您身体健康,事业顺心。并祝公司以后事业蓬勃发展。

此致

敬礼!

申请人□xxx

XXXX年XX月XX日

医药总结报告篇二

时间一晃而过，转眼间，来到那里已近两个月。我有幸来到公司无锡办事处工作，在这短暂的两个月中，在公司领导的亲切关怀和指导下，在同事们热情帮忙下我很快地熟悉了工作环境，适应了新的工作岗位。

医药代表是一个充满竞争的行业，也是一个很能锻炼人的行业，还是一个充满挑战的行业！这是我进入这个行业的初衷。刚开始工作的时候，我充满了信心，相信自己必须能够把这份工作做好！随着工作进行，我的一些问题被一点一点的暴露出来，虽然有点灰心，但谢主任一件一件的帮我指出来，在开会的时候提出来，大家一齐帮我解决！让我受益良多，所以我十分感激热心谢主任和同事们！是他们让我不再迷茫，同时教会了我很多东西！

比如说：我在第一次拜访医生的时候，一进门就会说：“老师，您好，我是利可君的小李，这是我的名片。”然后双手给医生送上名片，医生就会说：“我以前怎样没见过你啊！”我说：“我是新来的，刚接手咱们医院，以后还请您多多关照！”有些医生就会考我一些产品知识，其中因为紧张说的比较差！就这样反复的拜访医生，不断的纠正错误，我的进步以可见的速度向前！在那里，我觉得我们办事处谢主任很有水平，为了让我提高，在开会的时候提出演练拜访医生，然后讲解其中不合理的地方，对我有着很强的促进作用。还有产品知识演讲，每次我都能从中得到新的启发，对一些不熟悉的地方，加强了记忆！

在这些方面我做的并不是很好，可能是我还不够努力，这也是我以后要改善和努力的方向。虽然在这两个月的时间里在工作上我并没有取得多大的成绩，但这就是我总结的一些技

巧，也是在领导的带领下所学习到的。在今后，我想利用我此刻掌握的一点技巧，期望在领导、主任及各位同仁的帮忙下，我给自己拟定了一个计划：1、努力提高自己的销量，在已开发的状况下务必做到维护与跟进工作，避免不必要的缺货和断货行为，想尽一切办法加进和客户的关系；2、要不断的加强自我的业务潜力，多看产品资料以及相关的知识，多学习，与同事们和领导进行交流向他们学习更好的方式方法；3任劳任怨，用心配合领导，完成领导交代的工作，做到今日事今日毕杜绝拖泥带水，加强反思，及时总结工作得失，改正错误摆正态度。

期望在以后领导的支持下让我们更上一层楼，为了办事处，当然也是为了我们自己，让我们一齐努力，不要被困难所阻挡，相信我们自我的努力，相信在领导的带领下我们会创造出一个灿烂的明天。

医药经理述职报告范文2

医药总结报告篇三

1有一定的谈价议价的能力。

2能够熟悉药品的摆放。

3知晓一些常用药的通用名称、商品名，功能主治，禁忌等等。

4能准确为顾客的症状进行用药配伍。

5锻炼自己说话的水平，学会与人沟通。

6锻炼自己处理问题、分析问题的潜力。

实习简要介绍:

实习地点: 广州市生物保健品有限公司

实习时间□20xx年11月1日至20xx年2月1日

主要工作: 客户服务

公司简介:

广州市生物保健品有限公司组建于20xx年, 一家具有gmp认证标准的大型生产基地。同时在全国设立有多个销售分公司和办事处, 并与海外顶级生物药学权威机构, 如哈佛大学, 普林斯顿生物科学研究院研究构建立了广泛的合作, 将国际前沿保健产品及技术应用于国内, 成功打造了多个营养食品, 保健品知名产品, 在国内营养健康产业异军突起, 享有盛誉。

实习具体内容

1. 药品分类与陈列

(1) 药品的分类 按剂型分类可分为片剂、胶囊剂、针剂、散剂、栓剂等, 按用途分为: 抗生素类、呼吸系统类、心脑血管类、消化系统类、维生素类等。

(2) 药品的陈列 首先将药品和非药品分开, 处方药和非处方药分开, 内服药和外用药分开, 易串味药品和一般药品分开, 特殊药品要按国家有关规定存放。其次药品上架摆放应整齐有序, 按照药品的用途、剂型将药品一一上架, 拆零药品要求能保留原包装, 不能保留的要在标签上注明其品名、规格、生产批号、有效期限, 并有药品有效期一览表。

2. 熟悉处方调配原则

(1)审方 处方必须由执业药师或药师以上的技术职称人员审核。审核内容包括：病人姓名、性别、主要病症、药品名称、规格、剂量。审方应该注意：处方的内容不得擅自更改或代用；对配伍禁忌或超剂量的处方应拒绝调配、销售，必须经处方医师更改或重新签字后可调配；审方员应在处方上签字以示负责，然后方可交于调配人员调配。

(2)调配处方 调配人员在接到处方时应仔细阅读处方内容，尤其对药品数量、规格、用量、服用方法做到心中有数。最后将调配好的药品统一交给执业药师或药师核对发药。

(3)复核发药 发药是调配的最终环节，也是让药品真正发挥疗效的重要一环。因此不但要求将医师处方中的药品无误的交于患者，而且要保证发出的药品质量合格。

实习收获及体会

实习收获

1. 丰富了理论知识

在将近一年的实习生活中，我虚心向指导老师学习，耐心请教各种医药知识，做到不懂就问，使我对医药知识有了进一步的了解，大大扩展了自己的知识面，丰富了思维方法，切实体会到了实习的真正意义。利用这个机会，了解各种疾病的诊疗和常用药物的使用，丰富了临床医学知识，掌握了一些常用药品的药理作用、临床应用、剂量、服用方法及不良反应等。

2. 增强了工作责任心

实习体会

面对新的学习环境，如何处理好与带教老师和其他工作人员

的关系，特别是面对各种各样的患者，如何处理好医患关系，也是摆在面前的一个首要问题。在实习中，首先放下架子，甘当小学生，遇到问题，虚心请教，做到不懂就问。其次要做到三快一勤，三快就是在药剂调配中做到眼快、手快、腿快，积极工作，乐于吃苦。一勤就是做到早上班、晚下班，积极做好药房的卫生工作。门诊药房是医院对外的社会窗口，必须做到热情服务，特别是针对一些体弱患者，提出的有关药物的功效等问题，要不厌其烦的讲清楚，讲明白，直到患者满意为止。

实习存在的问题及改进措施

存在的问题

1. 对药品不够熟悉，专业知识运用不够灵活，不会举一反三。顾客提出的问题不能及时给予准确的解答。
2. 心理承受能力差，不能够自己面对并解决一些工作上的问题。在工作中难免会遇到各种各样难以解决的问题，不能够冷静的思考并积极面对，总是想找人帮忙。

改进措施

1. 要不断加强学习，牢固掌握医药基础知识，使理论知识更加全面，更加扎实。
2. 遇到问题要认真思考，不要着急或逃避从容面对找出原因，仔细思考积极解决。在平时的工作中要认真观察，学习其他同事好的工作方法，积累经验。

通过实习，我也认识到自己的不足和缺陷：

1. 缺乏工作经验

因为自己缺乏工作经验，很多具体问题而不能分清主次，一些问题没能及时发觉。我想通过实习的进行以及自身不断的努力，我一定会积累起经验。

2. 工作时未能认真

在工作时不能马虎，严谨认真是需时刻记住。因为我的一些工作上的失误造成了其他人在工作上的困扰。通过实习老师的指导我明白了对待任何事都要认真再认真。

实习，是大学生重要的一课，付出了便有收获。我很幸运地参加了在前进药业实习，通过五个月来和公司各个老师的指导，让我对于医药营销这一行业的认识迈进了一步，同时，在工作交流的过程中，我也体会到了一个团队的力量。总之，这次实习，让我获取了经验，认识了不足，体验了医药这个神圣行业，也感受，思考了许多医药改革的问题。在以后的路上，我会珍惜这些经验，让自己做得更好。

医药总结报告篇四

尊敬的领导：

你好！

在思前想后反复琢磨一番之后，我决定辞，离开这个曾经以为可以实现梦想的地方，去另一片天空闯荡。

去年x月底我来到了xx□之所以加入公司是因为医药行业很火，销量很大，而我们公司是寄生于医药行业的，所以在这个行业的前途是光明的。再加上经过较长时间的接触，让我了解到公司里有几个老业务经理做的都很好，可以过自己想过的生活时，我觉得在这里也可以经过自己几年十几年的努力也可以像他们那样。每当想到这我的心里也就有底，有了盼头了，我x岁买车□x岁买房□x岁退休的梦想就可以在这里实现了！

可是，随着时间一天天的过去，对公司的认识也越来越清楚，渐渐的我明白我的梦想在众发是不能实现的了得。虽然从我进公司起我就感觉公司里不太对劲，完全没有活力，车间也好办公室也罢，似乎缺少什么，感觉就像是一潭死水，没有生机。后来听他们说，我们现在所想到的x总早就知道，并且正在慢慢的改变着，于是乎这样我也宽心了许多，毕竟梦想在这里还能实现，年轻人受点委屈，受点罪又有什么关系呢？但是现在我丝毫没有看到公司向着正常的方向发展，一切还是原来那样，我总是一次次的抱着希望，结果却是一次次的令人失望，无奈之下，最终下定决心放下这份鸡肋般的工作。

没有任何实质意义上的贡献就选择离开，那是逃兵的表现，之前我是以之为耻的。这次自己也做次逃兵，感觉真的很无奈，自己是真的没有太多的时间了，因为现在我还一无所有，马上就到了买车的年龄了，应该是时候为自己的将来好好打算一下了。以下是我辞职的原因，同时也是公司存在的问题，希望领导仔细想想接下来的众发该如何发展：

1、公司招员工“不负责任”。听说公司每年都招业务员（我没见过，不知道真假），但是招来之后目的不很明确，都知道，招业务员来就是开发新市场的。但是为什么年年业务员都不到一年就辞职？很多员工就是不明确来公司的目的，为什么来众发？究竟是众发哪一点吸引你来？再加上公司也不太善于区分马的种类，做到仁者见仁智者见智，螺丝钉发送到螺丝帽的岗位上，导致不管骡子还是马的都来做业务，结果不一会就都走了。

2、出现问题不能及时解决。公司的领导习惯性的把事情一再的往后延迟，不能及时的处理。就像一开始说是实习三个月定岗，后来拖到半年定岗直到现在我快一年了，定没定岗还不确定。现在领导的承诺是三五天把我们发出去，直到现在两个月了，还是那样。长时间的往后延迟，会把员工的心给拖死，斗志也会在这种无声息的等待中丧失，到最后损失的还是公司。如果人和马赛跑，肯定是马会赢，如果人要是骑

在马上跑，虽然还是马赢，但人会离成功更近一些。像这种在马上成功的就被称之为“马上成功”。

此致

敬礼！

申请人□xxx

20xx年x月x日

医药总结报告篇五

我叫**，是来自专业技术学校的一名学生，在中考落幕的那一次，我选择了药剂专业，至少到现在为止，我并没有后悔当初的选择，因为我坚定当初的抉择并没有错，我的人生可以有挫折，有风雨，但绝不会缺少梦想。

近期，网络上流行一段话，我很喜欢 陈欧代言的那些话：你只能闻到我的香水 却没看到我的汗水 你有你的规则 我有我的选择 你可以否定我现在 我决定我的将来 你嘲笑我一无所 有 不配去爱 我可怜你总是等待 你可以轻视我们的年轻 我们会证明这是谁的时代 梦想是注定孤独的旅行 路上少不了 质疑和嘲笑 但那又怎样 哪怕遍体鳞伤 也要活的漂亮。

刚步入职中时，心中更多的是失落，但在学校的那些日子，我接受的更多的是鼓励的眼神，听到的更多的是激励的语言：因为我相信是金子在哪里都会发光闪耀。原本还是幼稚，内敛的我在经过时间的打磨后，内心变得更加坚强，勇敢□xx年的暑假，我们迎来了属于自己的社会实践，在学校的组织的招聘会上，和其他同学不同的是我选择了一家与我们所学专业相符合的药品物流。一个重来都没有独自踏出社会的小兵，在那年的暑假，独自背上行李，展开了她的求职生涯。

**药业有限公司，是一家以快批为主的药品物流公司，它的出现，无疑是医药物流届杀出的一匹黑马，公司的宗旨是以诚信、物美价廉为优势迅速抢占市场，它的出现，也为初步踏出社会的我们，找到了适合的实习去向。

刚到公司的那天，同学几个都一起被安排到仓库进行实习，我们的岗位是提货员，虽然技术含量并不高，但绝对是个细心的活，还有就是提高效率，在仓库的几个月里，经过师傅的调教，我们很快就掌握了提货的要领：药品名称，规格，产地，批号，效期一定要看清，再则就是勤快。25号那天是我们集体领工资的时候，大家最关心的就是回馈，虽然只有几百块的工资，但当拿到人生第一桶金的时候，更多的是喜悦，兴奋，因为这是社会对自己的一种认可，是自己成长的标志。

既来之，则安之，原本只是想在仓库安安稳稳，细心的做好自己工作的我，在一次偶然的机遇下，和其他同事一样，我们被安排到开票室学习，成长为实习开票员，刚开始我们的主要任务是学习开票，学习经验，或许是幸运之神的眷顾，我很幸运的被安排在一位有资深经验的开票员赵姐的旁边做助手，那些天，我学习了药品的通用名，常用名，学习了各项开票的技巧，虽然难免会出错，然而成长的过程需要错误，很快，我便认识到了自己的错误，并且深深记住，闲暇时光善于积累，在师父的教导下，学会了开票员的讲话语气，速度，慢慢地，开始接手一些小客户，培养自己的耐心，和决心。

师傅教导我们，一个成熟的开票员必须掌握几点，一个是有严谨的工作态度，细心，是少不了的，其次是必须掌握几个硬件：开票速度，药品熟悉程度。对于刚走出学校的我，性格极具内敛，因此两个月前领导对我的评价是速度已经可以，但讲话太小声，为了克服，这个缺点，在每一次的报货中，学会了如何调节。两个月后，领导对我评价是，声音提高了100倍数，呵呵这或许已经夸张了，但内心还是很惊喜，应

为这是我的成长。

现在，我已经可以独自接手市场，得到了客户对我的信任。回头想往昔，一年实习生涯，短暂，又充实，快乐，也有无奈。但努力付出总是会有回报的，这是必然的因果关系。

xx年的这天，我们看似要结束这一年的旅程。但心里更加明白，这永远只是个开始，奋斗的开始，梦想永远都不会停止，追逐的脚步，也永远不会停止。

医药总结报告篇六

尊敬的xx领导：

您好！

在xx公司整整x年半的光阴，今天，我还是遗憾地向公司提出了离职！

离职对我而言是种近乎挣扎与痛苦的抉择。自20xx年x月加入公司，几年来，我从一个普通职员成长为一名管理者，其中，接受到的公司文化魅力、生活理想和强大的团队力量，使我如此不舍和铭记，还有简单不过的人际关系和温情的工作氛围。

但是，在长期的纷繁复杂的品牌管理及媒体公共关系维护工作中，让我这个销售的老兵都感到个人身心已陷入极度的疲乏，各种方式的自我调节仍然无法做到像x年前那样畅快淋漓地工作，谓之的“战斗”。大量的媒体关系和品牌利弊带来的丝毫反应，都让我充满焦灼、烦躁、紧张、下班后的抑郁……甚至恐惧这类工作带来的自我迷失与内心膨胀，虽然，我敬畏于我的工作及关联的一切。

我想，这应该是一名品牌管理者怀揣的责任和对置信品牌的

热爱，这应该是一名普通职员의诚实与真实面对。

感谢xx□感谢董事长，感谢公司的全体同仁。希望我的离职申请董事长能够批准。

此致

敬礼！

申请人□xxx

20xx年x月x日

医药总结报告篇七

尊敬的领导：

您好！

在公司工作一年中，学到了很多知识，公司的营业状态也是一直表现良好态势。非常感激公司给予了我这样的机会在良好的环境工作和学习。虽然在公司里基础的业务知识及专业知识已经基本掌握，但俗话说“学无止境”，有很多方面还是需不断学习。提出离职我想了很久，公司的环境对于业务员很照顾很保护（至少对于业务风险来说），鉴于我的个性，要在公司自我提升及成长为独挡一面的能手，处于保护的环境下可能很难。我自己也意识到了自己个性趋于内向，你们也有经常提醒我这一点，其实，这不管是对于公司培育人才或是我自身完善都是突破的难点。

虽然我的观念是：人需要不断的发展、进步、完善。我也一直在努力改变，变得适应环境，以便更好的发挥自己的作用。但是我觉得自己一直没什么突破，考虑了很久，确定了需要变换环境来磨砺。

公司业务部近期人员变动较大，因此交接工作可能需要一个时期。我希望在x日左右完成工作交接。这个时间也许比较紧，如果实施上有太多困难，我同意适当延迟x周。但是我还是希望理解，现临近xx□如果能给予我支配更多的时间来找工作我将感激不尽！

我希望在我提交这份辞呈的时候，在未离开岗位之前，是我的工作请主管尽管分配，我一定会尽自己的职，做好应该做的事。另外，希望主管不要挽留我，其实，离开是很舍不得，原因自不用说明。但是既已决定，挽留会让我最终离开的时候更为难。谢谢！最后，希望公司的业绩一如既往一路飙升！主管及各位同仁工作顺利！

再次感激！

此致

敬礼！

申请人□xxx

20xx年x月x日

医药总结报告篇八

我自20xx年8月到xx省x市场工作以来，经历了x市场启动、受挫、再启动上量的整个过程，现将两年来的工作情况报告如下：

一、x市场前期的启动情况：

我在20xx年8月刚接手x市场时，该市场在xx医院的销售一片空白。为了迅速启动市场，除了自己虚心向老员工学习和请

教外，同时与该市场的其他公司业务员协调关系，通过各种形式对各医院的相应科室、门诊室、患者群结构、消费习惯、大夫的爱好、性格等方面进行详尽的了解和分析，初步确定以河北省二院为重点终端，以其他医院为辅进行科室开发和维护，奔波在八大xx医院之间，从细微处着手，关心体贴医生，尽管临床费用相对较少，但自己发挥女性细致、温柔的特长，把工作做细做好，使有限的经费发挥的作用。

二、天灾人祸同时危害x市场时，坚持做好本职工作：

当x市场销量稳步上升的时候，非典突袭河北，整个销售迅速下滑，在此情况下自己仍坚持做好临床工作，开始之初，得知勤洗手能防非典，就从超市里面批发洗手液，对几个科室的医生逐科室去送。几天以后，形势迅速恶化，在自己去不了医院的情况下，仍然坚持电话拜访各医院的目标医生，随时了解防非的各种措施和方剂，自己通过朋友购得了几支重组人干扰素，及时送给重点医生，在非典最严重的五、六月，在省二院门诊患者寥寥无几的情况下，也能销售一百盒。

三、再启动情况以及下步打算：

20xx年春天，冬寒未褪，我怀着春天般的心情奔赴，开始了x市场劫后余生的艰难重建工作。这时候我原来管理的xx省中医院、省医院、省四院已经交接出去，只剩下省三院、省二院、和平医院、省直一门诊四家医院。其中省三院是骨科医院，省直一门诊是日门诊量不足50人的卫生所，和平医院是新开发的医院，上述三家合计销量不足100盒！只有省二院稍好一些，但销量也就100盒左右！总体销售不过6000元，而公司下达的全年任务却高达24万元！整个市场千疮百孔、百废待兴！

此时，在经理的指导下，我根据市场实际情况，确立了“以省二院与和平医院为重点终端，目标直指杀手级医生，集中力量提升纯销量；紧抓药剂科和药房，随时掌握库存，保证

渠道畅通”的工作思路，开始了x市场的复兴之路。

面对巨大的任务压力，做为一名对**公司充满爱戴与赤诚的老员工，背负着实现事业追求的理想，体味着享受工作快乐的激情，我又回到了我一直都没有断绝联系的医生身边，用真诚与执着，还有无尽的关怀与尊敬努力的奉献着。这期间，无论是公司维护资金紧张时我自掏腰包，还是临床费用不到位时我四处举债；无论是国家政府严厉打击还是医院保安围追堵截；无论是早晨七点风雨中迎接医生还是晚上灯火里敲门家访，我都是那样自信！那样快乐！快乐我真心的付出！自信我付出后必然得到的回报！

“有志者，事竟成；苦心人，天不负。”在绝大部分药品受国家政策影响销售下滑时，5月份舒眠胶囊在省二院纯销超过600盒，仅次于乌灵胶囊稳居同类品种第二名。这主要得益于提升原有目标医生等人销量的同时，又挖掘了一名胶囊的杀手，在反复大量的感情与物质投资后，5月份他销售了200多盒，六月可以超过300盒。而六月份省二院可以突破800盒。和平医院也由四月份的50盒上升至五月份的200多盒，主要是攻下了在河北省神经内科鼎鼎有名的陈立前和李严，这两人原是和（药名）的杀手，在拜访中探询出陈立前喜欢根雕和盆景后，我先后六次给他送根雕和盆景六件，六月份他可以销售**250盒；在得知李严患有咽炎后，我先后托人从香港购买英国产的“渔夫之宝”长期供应给他，使他经年不愈的咽炎明显好转，六月份他可以销售**200盒。总体我所管理的医院五月份销售有700余盒，占河北市场销售的30 %多。六月份可以突破1000盒。下一步我将继续在公司领导的支持与指导下，扎实工作，挖潜上量，到九月份旺季到来时，把销售稳定在xx00盒，从而顺利完成并努力超额完成公司下达的销售指标。

站在北国六月的骄阳里，回首我在**公司的这700多个日日夜夜：两年来，我仅是一名一星代表；两年来，我努力过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过！现在，我的销

售已过三万元，已经为公司建立了牢固的医院销售网络，我相信我已经可以做二星代表了，我恳请公司根据河北市场实际情况，给我信心，给我动力，给我机会，让我做的更多、更好！我将满怀热情，继续在推广胶囊等**公司优质产品的道路上铿锵前行！无怨无悔！

述职人：

年月日

医药总结报告篇九

尊敬的领导：

您好！

梦想着成为一个成功的医药销售员，现在成为了幻影，确实让人沮丧。

本来我对销售充满了信心，但从三个月的不断学习和探索中我发现不论是我的性格、毅力、学识都达不到一个业务员的要求。三个月，没卖出去一台设备，这样的销售业绩着实令我无地自容。销售是以成败论英雄的，我们不愿面对努力付诸东流，可现实就是这样斩钉截铁。

现在我的工作兴趣锐减、工作态度消极。站在一个员工必须爱岗敬业的最基本的职业操守的立场上，我已经不能胜任这份工作。与其不负责任的尸位素餐，不如退位让贤。无论对公司还是我，我认为这都势在必行。

这三个月，我也有很大的收获，也许再踏出光越的大门以后，我的这些电话联系客户的经历、学习关于设备知识的过程都没有了用武之地。但是我认为它们教会我的是交流的艺术和

提高自己、竖立自信的重要手段，这些都将让我一生受用。

在这么长的时间里，没有给给公司带来任何利润，您也没有过于责备。这让我更加的惭愧。今天做出这样的决定，我觉得对您是一种深深的辜负。谢谢您在这段时间的提携和照顾。

此致

敬礼！

申请人□xxx

20xx年x月x日

医药总结报告篇十

2008年11月28日，九州通集团有限公司正式改为九州通医药集团股份有限公司。

目前，九州通是国内唯一具备独立整合物流规划、物流实施、系统集成能力的医药物流企业，物流、信息技术处于国内一流、国际领先的地位，是国内医药行业唯一获得“中国物流改革开放30年旗帜企业”称号的企业。

我们在应城培训了一个月，在那里学到了很多東西。有企业愿景：做医药健康企业最佳服务商。企业使命：为医药健康企业提供高性价比服务。核心价值观：责任心、危机感、执行力、融合度。标识整体以阿拉伯数字“9”为记忆点，标识以代表理智、沉稳。科技、创新、效率的蓝色的蓝色为主色，彰显九州通通过不断进取，提升企业执行力的决心和信心。

2012年12月24日来到分到江苏九州通工作。从事药品仓库整件捡货岗位。整件捡货岗的职责是服从上级安排、负责每天药品的出库任务，帮正药品正确无误的出库。保证库房的整

洁、堆垛牢固、文明操作、对因保管不善而造成的药品变质的事故负具体责任。仓库上班的时间是早上十点到晚上的十点，每天必须完成当天的出库任务才能下班。虽然每天的上班的时间比较长，每天的任务量也很重，但是我并没有想过退缩更没有想过放弃。我觉得这是一次很好的锻炼机会，我告诉自己这是一种激励和一种感悟。是一种坚持不懈和对积极生活的追求。在仓库的这段时间，我学会的第一件事就是要“细心”，因为仓库的每一种药品都有很多厂家、规格、批号，最为拣货员要严格按照出库任务单发货，看清楚规格、批号否则很容易出现错误。

三月份我通过公司选拔考试转岗到公司配送部工作，每天的职责就是将自己线路的客户订购的药品在第一时间安全、完好的送到客户手中，将每天收到的货款及时上交公司财务部。对每天的配送异常情况进行登记处理。