

# 2023年销售经理述职报告完整版(优质8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。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢?这里我整理了一些优秀的报告范文,希望对大家有所帮助,下面我们就来了解一下吧。

## 销售经理述职报告完整版篇一

尊敬的各位领导、各位同事:

大家好!

20\_\_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\_\_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。

20\_\_年,我负责\_\_地区的销售工作,该地区全年销售\_\_万元,完成全年指标\_\_%,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，20\_\_\_\_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。

\_\_\_\_地区20\_\_\_\_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。20\_\_\_\_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，\_\_\_\_区域今年销售量比2017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\_\_\_\_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\_\_\_\_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)、\_\_\_\_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2019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，2019年消灭\_\_\_\_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。2019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。2019年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争2019年公司销量增长\_\_\_\_%，为实现公司生活用纸销售总额为\_\_\_\_亿元的目标而奋斗。

企业销售经理实用述职报告2

## 销售经理述职报告完整版篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

你们好！

我于\_\_\_\_年3月27日加入公司销售部，并于\_\_\_\_年4月1日被任命销售部销售经理，和公司一起度过了3个月的光阴，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。

销售部主要是与各运营商、合作单位关系维护、工作交流、

人员沟通、根据业务发展需求，积极拓展新业务领域为主、协助公司其他部门做好业务支撑为辅助来开展工作。前期通过我获得的每一个任务、每一次沟通，都让我获得了宝贵的经验。为和客户建立信任的关系，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客户服务，是以帮助客户为主，本着“坚毅诚信创新激情责任”的原则来开展工作。在工作完成的情况下，不仅要满足客户的需求，也要得到我们应得的利益。而且通过我们的产品、我们的服务、我们得热情，赢得客户的信任。取得下次合作的机会。就像公推直选前后，我担任世纪城公推直选炒作小组组长，组员将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是信息速递化还是信息质量、数量，依然能够坚持用心、用脑去做。\_\_\_\_年7月-12月的工作及任务已经确定。所有的计划都已经开始运作，我一直都坚持如果遇见问题，能解决的问题带着解决方案上报部门，不能解决的问题以最短的时间上报部门商议解决。

在下半年的工作中，我将以“想象力、创造力、亮剑精神”为中心，做到充分利用业余时间，无论是在维护客户关系方面，还是在销售策略方面，采取多样化，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。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，让自己找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。让自己的能力、素质都有提升，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。

我相信拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最重要。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。通过这段时间的工作，我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然会发展壮大的一种趋势。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个人的全部力量。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。崭新的明天，崭新的祝福，崭新的期待！

销售部\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_-\_-\_\_\_\_

企业销售经理精简述职报告2

## 销售经理述职报告完整版篇三

岁月流逝，流出一缕清泉，流出一阵芳香，还是有着一些区别在，述职报告也应跟上时间的脚步了。好的述职报告都具备一些什么特点呢？下面是小编收集整理的企业销售经理个人述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

各位公司领导，各位同事：

上午（下午）好！

非常感谢公司对我的信任，给我这次汇报一年来工作的机会。\_\_年的岁末即将过去，一年的学习、工作，时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜。近一年来在总公司领导的信任和通讯导航同事的关心、帮助下，使我很快的适应了新的工作岗位，完成了从一个纯粹的软件技术人员向技术、管理人员过渡的过程。非常感谢\_\_和人力资源部，让我迈出从技术人员到公司副经理过渡的第一步。四月初，在他们的指导和帮助下，我完成了《\_\_可行性方案》。该方案从汽车行业实施定向客

户关系管理、公司业务流程设计、实施精细化销售等方面对\_\_实业各分公司的客户关系管理进行了分析说明，指出了目前我们企业管理的瓶颈，即工作流程不清晰、客户信息分散在业务人员手中、部门分工协作责任划分不尽明确、相关人员的工作流和信息流没有统一的平台共享等。这个方案为今后的管理工作提供了理论依据。

作为市场部分管领导，今年初我们就制定了工作目标，即终端产品销售、市场调查、市场开发市场渗透、反馈客户需求信息、同业信息提供以及分销商管理等工作。我尤其要感谢公司市场部的所有同事。在他们的理解、支持、配合下，我们先后完成了汽车美容中心、汽车销售商、行业用户等分销商的合同规范管理工作。配备专门的人员对分销商进行业务辅导及培训，并在安装售后部的大力配合下，使业务区域进一步扩大，特别在“非典”期间，大家工作尽职尽责，都圆满的完成了公司制定的月度计划指标，使公司的业务稳定增长。截至目前，我们已完成本年度营业收入\_\_万元，实现利润\_\_万元，营业收入比去年翻了一番，利润比去年增加\_\_万元。

作为市场开发部门的一员，我们要有开拓精神及创新意识，\_\_年我们与中国人保合作，推出装gps免五年盗抢险及买保险送gps政策，开创了岛城车载gps销售的马太效用；\_\_年我们又创造性的提出加强与银行金融部门合作控制汽车借款风险，取得了良好的效果，同时又促进了\_\_汽车管理公司的风险控制工作的开展。所有这些都是我们通讯导航公司全体员工创新智慧的结晶，再次我要感谢公司市场部的全体员工，是你们创造了我们公司今天的辉煌。展望\_\_年，我想我应该从以下几个方面来开展我们市场部的工作：

## 一、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，实施媒体传播计划，制定并实施活动方案。负责商品广告的费用预算，并对公司广告品等宣传材料进行审查，并及时评估广告效果，并及时做出调整；开展对外与服务相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司，进而提出对策。

## 二、负责在区内建立、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，协助客服中心进行客户满意度的调查，最大限度地满足用户需求；经常开展市场调研与预测工作，及时掌握市场行情动态、价格趋势，监控竞争对手，对重大市场变动和政策变动情况及时分析、总结并提交公司决策层进行决策；建立客户关系典型数据并对客户关系资源进行协调，建立完善合理的奖励机制调动销售人员工作的积极性。

## 三、落实每周业务例会制度，做好员工培训、交流工作

明年我们会加大市场部业务人员，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团队中来。我们要对每周举行业务例会的任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现。

尊敬的的的领导、各位同仁大家好：

这一段时间，我们的工作重心放在了新门市的建设上。在公司领导的关怀指导下，在各位同仁的大力支持下，各项工作有条不紊的进行者。感谢各位领导、各位同事对我们的帮助和支持，我代表东简良全体员工向你表示崇高的敬意！

### 一、我简明扼要的汇报一下东简良搬迁工作。

搬家是一个繁重的工作。从一开始的选址，工程设计，工程建设，再到门市的总体规划。我们无不付出了心血和汗水。



为了选取一个好的场地，我们走了好多地方，也听取了公司领导、员工和部分客户三方面的意见。我们又通过关系，找到了市规划局，了解了市政府的近期和远期规划情况的，确认不在拆除范例之内，我们才签了合同。三年大变样的工程，让我们措手不及，所以我们很谨慎。因为这一次固定资产投资很大，如果不能保证我们的正常租赁年限，我们的损失将不可挽回。这也是我们最为担心的一个问题。

在搬家过程中，我们坚持一个原则：那就是少花钱多办事。勤俭办厂是我们的宗旨。追求效益的最大化是我们的核心目标。能自己做的工作，绝不外包给别人。原材料的. 购我们货比三家，自己不懂得地方虚心向别人请教，以降低. 购成本，为公司节约每一分钱，把钱花到最需要的地方。在施工过程中，做好监. 工作，严格按照图纸施工，绝不吮需出现偷工减料现象。赶工期，催进度，始终把工程质量放在首位；达不到合同标准决不验收。在这里我们要感谢房地产的同仁们，帮我们设计了图纸，做了工程造价预算，帮了一个大忙，对我们以后和施工方的交涉起了一个指导性的做用。再一次表示感谢。感谢合益荣这个温暖的大家庭。

这一次搬家对我们来说是机遇也是挑战。搬家对我们来说是一种损失，造成一些费用的支出和小客户的流失。由于经营场所的变更，我们的三证需要重新办.，公共关系需要重新维护等等。一系列问题，需要我们去。但是，我们也应该看到有利的一方面。中包装已进入一个快速发展的黄金期。原先的洗桶方式‘生产状况，早已满足不了市场的需求。市场对中包装有了更高的要求。我们应该与时俱进，开拓创进，以自己的新产品、新形像、新技术来占领市场，引领市场，而不是追随者，有句话说的好，领先一步是财富，落后一步是报复。我们合益荣要做市场的领跑者。

现在工程建设已接近尾声，办公楼已经竣工。生产车间已经彩钢封顶，生产设备已运到现场，地的硬化正在积极协商中。可以说，万事俱备只欠东风。

## 二、加强内部管理，发挥自身优势，建设优秀团队。

世界上没有完美的个人，只有完美的团体，一个人的力量是渺小的，只有依靠团体的力量才能将一个企业做大做强。因此，要以情感人、以.动人、以心用人、以诚留人，充分调动所有员工的积极性和主观能动性，凝聚人的价值取向，为一个共同的目标而努力奋斗。我们从以下六个方面来管理员工，来建设团队。

1. 严以律己，宽以待人。在工作中身先士卒，冲在前面，当好教练，做好示范，凡要求别人做到的，自己首先做好。以做到人人为公司，公司为大家，形成一种积极向上的良好风气。

2. 三管三不管。事关大局的事，管；影响公司形象的事，管；有损公司利益的事，管。管则管严，不留余地。个人私生活的不管；个人习惯不管；与公司无关的事不管。不求全责备，不管小节。给员工留好个人发展空间。

3. 建立共同的目标。目标让人专心做事，有目标才能把人才聚.在一起，才能让员工感觉自己是公司的主人，才能充分调动员工的主观能动性，才能真正为公司出谋划策。把个人利益和公司利益紧密结合起来，厂兴我富，厂衰我贫，公司兴旺员工有责，才能形成一个生机勃勃、团结奋进的优秀团队。

4. 加强员工培训，优化资源配置。知人善任，量才使用。为员工打造一个优秀的平台，让员工有用武之地。实现企业和员工的双赢，互惠互利，共同发展。

5. 以情感人，以.服人。要做有情的领导，无情的管理，无情的制度。健全健全科学的规章制度，个人成绩与绩效考核挂钩。充分体现公正、公平、合.。也体现了我们公司文化，天道酬勤，大胜在德。

6. 容人、爱才，要有宽大的胸怀。度量大小与人才效益成正比；金无赤足，人无完人，爱才，除爱其能产生效益之才，不妨也爱其无碍大局的偏激与帅性，惟其扬长避短，才能让员工有知遇之感，有归属感、稳定感，工作起来才能产生爆发力；让人感到公司既是纵横驰骋、痛快淋漓的战场，也是休憩的港湾，温暖如家。也是值得奋斗一生的地方。

三、牢记岗位职责，协助经. 做好工作，引导下属做好本职工作。

做为一名副经.，做为经. 和员工的一个沟通桥梁，一个连接纽带。一定要做好沟通、协调工作，为企业把好关。协调好经. 与员工的关系，解释经营者决策意图，主动倾听员工的意见和建议，积极疏导不满，把经营者意图变成员工行动。避免内耗，增强公司合力，发挥最大的效益。做一个名副其实的副经.。

雄关漫道真似铁，而今迈步从头越。新门市落成之后，将为东简良经营部的发展注入新的活力。对东简良来说是一个转折点，也是一个新的起点。是东简良经营部二次创业的开始，将面临新的挑战。我相信不久的将来，在公司董事会正确领导下，在经营部员工团结奋斗下。东简良经营部，必定立足石家庄，辐射全华北。成为合益荣公司最璀璨的一颗明珠。

充满辉煌与激情的20\_\_年已经结束，崭新的充满挑战和机遇的20\_\_年已来到我们的身边，值此新春佳节到来之际，请允许我向在座的各位领导和同事表示衷心的感谢，并衷心的祝福大家及您的家人，新年快乐，身体健康，万事如意！一年来，在公司领导的关心与支持下，在总经理的领导下，在部门领导和员工的配合下，我们人力资源部、行政办公室、企业管理部相互协调、相互配合各项工作都取得了较好的成绩。当然，成绩中还伴随着不足，这需要我们认清原因，并力争在以后的工作中改正。下面，我分20\_\_年工作总结和20\_\_年工作计划两个部分，向在座的各位做一汇报。

20\_\_年我们行政中心从上到下，解放思想、实事求是，严格按照工作规程和各项管理制度，中心各部门在保持各自个性的同时，上下一盘棋子统一协调、统一调度，使各项工作在和谐、有序的氛围中得到很好的完成。同时，行政中心各部门通过创新的工作方法，创造性的完成了各项工作任务，开创了部门工作的新局面。

## 一、人力资源方面

一个完善的人力资源管理系统，应包括人员管理体系、培训体系、绩效考核体系、薪酬管理体系四个部分，而我们组建的人力资源部成立之初只有招聘、录用、离职、培训等事务性工作，若想建立有效的人力资源管理体系十分困难，故必须从基础工作做起。为尽快完善人力资源管理制度，将人力资源管理纳入规范化轨道，围绕这一目标我们做好了以下工作：

一是完成了工作分析，编制了岗位说明书。20\_\_年人力资源部在行政中心的指导、配合下，认真分析了当时我公司人力资源的特定和当时公司的用人机制，在实事求是的基础上把工作分析以书面的形式呈现了出来。并根据工作分析建立了，人力资源规划、招聘与配置、培训与开发、绩效管理、薪酬管理、劳动关系管理六大模块。我们组织人力在借鉴别公司好的经验的基础上，编写了详细的岗位说明书，真正做到了每人工作职责明晰，工作目标明确，各负其责，各司其能。

二是建立了绩效考核制度。20\_\_年我们完成了对公司管理层人员的绩效考核工作，初步制定了各部门、车间员工的考核标准，同时对各月份、各部门、车间的绩效考核情况进行了汇总及存档，为公司其他各项工作的开展提供了准确的的数据信息。如\_\_年公司安装oa协同办公软件的大量基础数据的提供、在公司全体员工身份验证过程中的自然信息汇总、大型中秋晚会的抽奖程序中的工龄信息等都是在人事日常信息积累、汇总的结果。

三是按照年度培训计划组织并实施培训。培训工作是提高员工素质的最基本途径，为积极有效的提高人员素质，人力资源部按照公司年度培训计划的总要求，又精心细分了计划内容，并将培训工作制度化、定期化，使培训工作深入到每一个人的心中。

四是认真完成了其他工作。20\_\_年人力资源部完成了公司全体员工各月工龄补助、住房补助、奖励、扣款、养老保险等的申报与核算工作，并于20\_\_年底学习了公司的工资核算及审核方法，预计很快将正式接管公司全体员工的工资核算工作，至此人力资源部又增加了一项新的管理职能。

## 二、后勤服务方面

20\_\_年售饭系统正式开通，结束了公司自成立以来员工排队买饭票的历史。这不仅可以减少排队购票的流程，还节省了大家的时间。同时，为更好的搞好服务，组织了食堂满意度调查，就配餐质量、服务态度、环境卫生等方面问题展开了座谈。这不仅使得我们的工作得到了正向激励，更重要的是增进了员工对公司设置福利餐的了解程度。并针对门卫夜间巡岗存在的员工不良反馈，就员工对公司规定的不解及巡岗过程中发生的矛盾予以正面分析、解释，从而排解了员工的不满情绪，为公司的发展奠定了良好的群众基础。

## 三、企业文化建设方面

20\_\_年每月我们都要组织员工活动，如：厂庆晚会、篮球赛、团队竞技比赛、辩论赛、联谊舞会等，尤其是20\_\_年的秋晚有了很大的突破，是四年来最精彩的一场。员工业余活动不仅丰富了员工文化生活，也给员工提供了一个展示个人才华的舞台，还宣传了企业文化，增强了员工的凝聚力。在认证方面我们严格按照质量、环境、职业健康安全的要求，根据企业实际情况，建立了企业在质量、环境、职业健康安全方面的管理标准。

#### 四、工作中的不足

一是在人力资源工作中，由于人力资源的事务性工作较多，人事工作和人力资源管理与开发工作混在一起，部长难以抽身进行人力资源的规划，人力资源部长的精力不足以照顾到方方面面。这就造成了，他们把主要的精力放在应付老总的指示和检查，忙于接待应聘、离职的员工，至于人力资源的管理和开发，则无暇顾及！

二是由于年初考虑的不全面，工作中，我们还是漏掉了部分数据的统计，使得我们在年末进行汇总分析时参考依据不全面，影响了对公司年度人力资源工作分析的准确性及有效性。

三是后勤保障方面有些工作还需要进一步落实，在工作精细度方面还需要加大力度。

今年的管理评审会议将以往的“年终总结报告”改为“述职报告”，并以现在这样的形式召开，是在管理方面的一个创新，从《管理评审计划》当中可以看出，计划对各部门的报告都有了一个较明确的要求，在此，我要透露的一个秘密跟我下面的报告密切相关，因为最初陈老师对我的要求只有一条：“全面总结公司一年来的运营情况”，虽然只是简单的几个字，但却让我头痛了好几天，最后只好在里面再加上几个字，变成了现在的：“全面总结公司一年来在人力资源及行政管理方面的（运营）情况”，虽然只是表面上几个字的改动，但我觉得由此已经总结出在即将过去的一年里，我并不是一个称职的行政副总。

即将过去的一年，是不平凡的一年，在去年的总结当中我有提到过我们大家都陷入了一个：“忙、乱、更忙、更乱”的僵局中，今年应该没有忙的理由，但是我们的乱象并没有改变，从以下几个方面可以得到体现：

5、从今年各部门的工作情况及现在各部门主管的述职报告中

可以发现一个共同点就是，工作量都存在20%—30%的下降，但是有一点没有降，那就是从财务部的报告中可以看出我们的管理费用和工资待遇不降反升，如果将实际的上升再结合工作量下降30%的幅度，我们的待遇是在去年的基础上上升了50%，从这里虽然公司董事会会有苦自己扛从来不说，但是我认为作为公司管理的我们应该意识到公司目前所处的困境，我曾经发完十月份工资的时候收到一个车间员工发给我的短信：“你们公司光靠各位管理能做到现在这样吗”？我一直保存着这条短信，因为我理解了他这句话的意思，因为如果作为公司管理的我们还处在目前这样的管理水平，我们愧对的不仅仅是公司老板和自己，也无法面对基层员工这样的考问。

6、从各部门的事件反馈及客户投诉反映的情况来看，虽然事件总量及损失金额比去年下降了40%，这是在各部门工作量及公司总产值都下降30%的前提下，即使如此我们的损失金额也达到12万元之多，公司的车辆管理也处在失控的状态，据不完全统计，去年公司四部车辆的用油费用达到65000元，远远超出公司的规定和预算，其中：

金杯车：25180元，占总费用的38%，

货车：16200元，占总费用的25%，

华大捷达车：10035元，占总费用的15%，

黄塘捷达：13260元，占总费用的22%。

以上存在的问题迫切的要求我们需要改变，最重要的是我们在面对问题时仅仅停留在事件的表面，各部门管理人员也忙于处理事务性的工作，缺少的系统思考与统筹规划。公司最高管理层在发展战略上已经作出了明确指示，也请来了陈老师对我们的改变加以指导，虽然我可能是参与最少的一个管理人员，但是我一直在关注全体管理人员从思想上到实际行

动当中所取得的进步，在这里我也谈谈我对这半年来管理体系建设方面的几点感受：

3、采购部报告的今年利用库存材料金额达到了118000元，采购部及物控部作为库存管理小组的成员，对库存数据的整理提供，对利用库存材料发挥着不可或缺的作用，在库存管理、数据报送等方面取得的进步值得表扬，但仓库离帐、卡、物相对应、库存数据准时报送的要求还有一定的差距，从其20\_\_年主动要求财务部介入监督可以看出他们的决心。

6、 11月8号公司庆典活动的成功举办，是p[ ]d[ ]c[ ]a[ ]管理工具应用的一个很好的事例，虽然最主要的策划工作是由林董事长亲自主持，但各部门管理人员都能以主人翁的姿态积极参与和表现，得到参会各界人士的认可，为此我们完全有理由给自己一个嘉奖。

接下来是管理小组及各部门管理人员明年的工作重点和建议：

1、各部门工作手册框架都已经接近完成，但到目前为止大部分仅仅处于是管理体系建设方面的一个入门阶段，（甚至有 个别部门和人员还处在没有找到感觉的状态，）也就是p[ ]d[ ]c[ ]a[ ]循环当中的第一个阶段；本次评审会议后管理小组接着要做的是部门工作手册的汇编、会签及发布实施的工作，接下来的实施、检查、改进才能持续下去，在实施的过程中不断的进行监督与完善工作。

5、从卡丹绒布料质量事件可以反映出目前在品质管理方面存在的问题，由此也可以看出把事情控制在源头的重要性，品管部应材料检验、产前样、首件确认样等在品质管理中起到的作用，切实做好这些事情，有效的减少后继的很多不必要的工作及损失。

让世人震惊的20\_\_年，随着时光的飞逝，悄然离我们而去了。回想起这不平凡的一年，真的令人感慨万分，思绪万千。随



着时光的推移，我们大家怀着万分激昂的斗志迈进了20\_\_年。在新年伊始，万象更新的大好日子，我们静心地回顾难忘的20\_\_年。过去的一年，公司在董事会和上级党委的正确领导下，带领全体员工，通过艰苦顽强的拼搏，取得了以下骄人的业绩：

## 一、主要经济指标完成情况

全年完成工业总产值为18\_\_0万元。

全年上缴税金550万。

全年实现利润450万。

## 二、完成销售指标情况

全年总签合同共：186139万元，完成全年指标的102.5%各细分市场较为突出的有：广东地区43.57%，与07年相比增长了112.87%。出口合同：30\_\_.02万元，与07年相比大幅度增长。

## 三、技术、质量完成全年任务指标情况

（一）全年共完成设计项目达80多项，编制工艺500多套，图纸7000多张。

（二）积极开展汽车产品上公告和新产品开发，完善汽车产品基础上，大力开发潜力，将新产品抓紧上公告。

（三）认真做好3c认证工作。

根据销售工作需要原证书进行了增项，有力的支持了营销进入市场。

（四）积极运用新的技术，搞好技术培训工作。

\_\_年全面开展了pdm系统的运用，对提高工作效率加强技术文件管理起到很大的作用。

（五）产品质量的情况：

- 1、产品出厂合格率：100%
- 2、主要零部件一次抽检合格率：99.9%
- 3、焊缝一次探伤合格率：98%

四、新产品开发，研究进展情况

\_\_年，公司按市场的开发需求和总部的发展规划，下达研发中心几项重大任务，通过努力，目前这几个项目均有序进行。

五、不断改良和优化设备结构，为生产发展拓展平台

全年投入约50万元增购新设备。其中焊接设备（自动焊，氩弧焊二氧化碳焊机，硅整流焊机）等投入16.73万元，机械设备弯管机，小锯床，客车电动翻转架，小车式自动火焰切割机）投入29.6825万元；其他投入（公司防雷整改，设备安装，车间改建等）约在十多万元以上。

全年对公司现有的旧设备进行恰当的保养和维修（如30t吊车，剪板机，更换转台，机床大修及退火炉维修等），单此方面支出费用（人工费）4.5万元。

由于设备的运行正常，保养恰当，全年主要设备完好率达96%主要设备利用率达84%为公司的正常生产带来了有利的条件。

六，围绕经营、发展目标，努力营造公司和谐发展氛围

企业是一个整体，员工是企业发展的一个关键群体。公司一贯坚持以人为本，科学协调，全面发展为宗旨，努力营造和谐，共同发展，共同进取的企业模式去要求和面对每位员工。通过共同努力，20\_\_年，全公司未发生过重大刑事犯罪事件和经济犯罪事件，并被评为建成集团（总部）先进企业的光荣称号，一年来，主要工作体现如下：

（一）贯彻执行党的方针政策路线，开展党群工作。

公司党总支部在上级党组织和董事会的正确领导下，积极负责各自分管的工作，在公司内基本做到事事有人管，样样工作基本做到跟进落实由片带面的管理链条模式，每个环节都做到细化，使整个管理清晰、明确、到位，同时根据市场的发展与时俱进。

公司党建工作一年来，通过不断的努力发展，一共发展了5名新的党员，吸收了3名外转入公司的党员，夯实了公司党建的力量，公司现有党员32人。

“7.1”期间通过公平的评比，评比出了3名优秀的共产党员，并将他们的先进事迹进行表彰和嘉奖，使党的先锋模范作用辐射到公司每个阶层。

（二）加大宣传力度，努力营造和谐企业精神。

一年来，公司相关职能部门利用公司的黑板报，宣传栏，先后出版了8期宣传画报，及时报道公司的好人好事和生产经营情况；利用节假日（元旦，五一、十一等）举办多次文娱晚会，活跃员工的身心，增进了人文的情谊。

（三）关心员工的日常生活，努力改善员工工作，生活条件：

1、公司全年平均人数370人，按规定参加了医保、社保。\_\_年全公司人均收入2300元/月。

2、提高公司员工饭堂的补贴标准，由于物价的猛涨，公司根据市场的物价情况，及时调整了员工就餐的标准，解决了每天近200名员工中午就餐存在的问题，一年来此方面的补贴达15万多。

3、大学生公寓的租赁：公司的发展离不开不断吸收新的知识分子，近年来通过多方面的努力，公司先后吸收20多名刚从大学毕业的员工，而他们很多都是离家很远的，公司为了解决他们的住宿问题，不惜每年花2万多元在市区租用房子给他们居住，解决了他们后顾之忧。

4、员工宿舍的改建实施：召开专题会议，将员工宿舍改建工作作为日常议事工作来安排，迅速投入资金和制订出改建方案，通过努力，仅仅用了一个月的时间，就将整座员工宿舍全部改建完毕，解决了约80名员工住宿的困难，而且住宿条件也得到明显的改善（此项工程共花去约6万多元）员工的后顾之忧得到根本的解决。

## 七、完善各种机制，从管理抓效益

年初，公司经理层召开专题会议，研究制订公司一年的日常业务开支规范管理方案大纲，并交由各相关职能部门起草制订相关管理细则。通过努力，公司财务部，综合部，生产部，等相关职能部门纷纷按公司的要求起草出《办公费用开支管理规定》，《车辆管理规定》，《旅差费开支管理规定》，《福利费用管理规定》以及《生产易耗物资使用管理规定》等，经公司经理层审批实施。通过一年来的运作证明，各方面都收到很好的效果，单这几方面的开支，较前年比较就节省了约30万元，为公司节省了资金。

同时，在日常管理工作中，发现问题及时纠正，根治隐患，公司在这方面亦下了很大的苦功，公司领导十分重视，质量事故和安全事故，一旦出现，立即采取积极的补救措施，研究制订整改方案和管理细则，通过努力，下半年质量、安全

事故得到有效的控制，给公司挽回不必要的损失；同时，亦体现出公司对员工生命财产的关爱。

一年来虽然取得的成绩不小，但亦存在不小问题，例如：在日常生产工作中安全生产管理和质量管理以及劳动组织纪律管理这几大方面，都存在一些问题，在此，希望各相关部门要认真整改，落实。

\_\_年所取得的成绩已成为了历史，在步入10年的今天，希望广大员工戒骄戒躁，团结一致，直面挑战，满胸豪情，共同去谱写\_\_年的新篇章吧！只要大家团结一致，努力进取，相信明天会更好！\_\_公司的未来一定会更灿烂辉煌！

## 销售经理述职报告完整版篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

20\_\_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\_\_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。

20\_\_\_\_年，我负责\_\_\_\_地区的销售工作，该地区全年销售\_\_\_\_万元，完成全年指标\_\_\_\_%，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，20\_\_\_\_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。

\_\_\_\_地区20\_\_\_\_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。20\_\_\_\_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。

积极宣传公司各项销售政策及淡储旺销政策，\_\_\_\_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\_\_\_\_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\_\_\_\_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)、\_\_\_\_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\_\_\_\_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\_\_\_\_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。

## 销售经理述职报告完整版篇五

很多销售经理会带头写述职报告进行总结，述职报告是任职者陈述任职情况，评议任职能力，接受上级领导考核和群众监督的一种应用文，下面是小编精心整理的销售经理的年度述职报告，欢迎查阅。

尊敬的领导：

今年，营销中心在公司的指导下，开展了\_\_区域市场启动和推广、市场网络的建设、各区级批发单位的开发、部分终端客户的维护等工作。现将一年来，营销中心阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，进行以下述职报告。



## 一、工作成就

\_\_区域市场现有\_\_流通参与商超过\_\_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，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。我们所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领\_\_区域这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是竞品企业所看重的。

目前，营销中心在营销总监的总体规划下，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\_\_区域市场运作的生力军，是能够顺利启动\_\_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！

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。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。”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。

## 二、工作不足

虽然营销中心已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，没有形成按时汇报的机制和习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，营销中心不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果大打折扣。

营销中心是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的'要求和发展的保障。营销中心需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻碍，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要线开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访和无信誉的行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

## 三、工作建议

重塑营销中心的角色职能定位。在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

调整产品结构。单渠道、多品类地“多量少批”产品购买是将来渠道客户向上采购的趋势。产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。营销中心将努力寻求个利润空间大、可操作性强、投入既有利益保障又有声誉回报的产品，这样终端销售会更有积极性，客情关系会更加紧密。

尊敬的领导：

我进入\_\_公司已经一年多的时间了，在各位领导的指导和同事们的关心帮助下，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合店长做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，并较好地完成了销售业绩。现将我今年的销售工作进行以下述职报告。

## 一、所做的工作及相关销售情况

从销售业绩看。我从事的销售工作，在\_\_地区全年销售\_\_万多元，并超额完成了公司下达的指标。重新理顺销售网络。前期我通过发放调查问卷等资料，掌握市场客户的基本需求，获得第一手客户资料，为我拓展市场提供了宝贵的经验。在原有的销售网络的基础上，我通过在\_\_城区各商业中心设点销售，进一步拓展销售市场。通过我们的努力，和每个客户细致沟通，耐心做工作，进一步拓展了公司的客户源。

我通过这种营销模式先后开拓客户\_\_余人，赢得了客户的称赞。进一步提高了为客户服务的质量。每月至少一次与客户一起分析锻炼健身中存在的问题，对这些问题及时给予解决，

将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。积极做好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销售任务做好下月销售计划。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\_\_工作的协助和指导。

## 二、工作不足之处

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。\_\_服务项目不齐全。与国内一些较大规模的\_\_相比，我们存在着保健康复的设施、指导人员及辅导资料少的问题，同时，浴室、按摩室等起促进锻炼效果的配套设施也很少。

\_\_服务质量不高。针对我们在兑现消费者履行不够，应加强建立个人档案、实行跟踪服务，并将消费者的意见和建议及时反馈，切实从其利益出发满足需求，也体现了\_\_的良好服务质量和信誉。收费标准不稳定。这使得看起来俱乐部发展及不稳定，不利于长期发展。

## 三、今后工作规划

加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，制定并实施销售活动方案，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。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。做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。服从大局，团结协作。

在日常工作中，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。

今后我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争如期完成明年销量任务，为实现公司做大做强的目标而努力奋斗。

尊敬的领导：

时间过得真快，转眼间一年即将逝去，回顾这一年来的工作，才发现自己的成绩虽未拔得头筹，但也名列前茅，现在想来，能取得这样的成绩，顾然同单位领导的关怀、各位同志的帮助不无干系，但同自己的努力和付出的辛勤也同样密不可分。现对自己完成的工作进行以下述职报告：

## 一、敬业爱岗，视单位为我家

在抓紧一切时间学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与所里的同事们之间保持一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个所就是一个家，所里的同事就是自己的弟兄，而一个人的成绩也不仅是靠一个人就能取得的，每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事们之间的团结协作也是很重要的。

不管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的好坏直接影响到我的既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我在单位就像在自己家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们的关系非常融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

## 二、加强沟通，维护客户利益

作为\_\_公司的客户经理，同我每天接触最多的就要算是\_\_零

售客户了，没有他们的支持，我所做的一切全是无用功，通过两年多的磨合，我同他们之间建立了牢不可破的亲情关系。因此我必须把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠实的客户，把我们作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣\_\_的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，在客户能获得利益的时候他们也就真正成为了\_\_公司的销售终端，为公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

### 三、乐观自信，养成良好的心态

自从进入\_\_公司以来，我对于领导及单位交给的各项任务都持自信和乐观的心态：别人能完成的我也能完成，他们能做好的我也同样做得出色，我并不比他们差。对于每月的任务指标，由于我对于经销户的真情实感及他们的大力支持，我完全有把握很好地完成，事实也果真如此，这样的工作业绩也使我感受到了成功的快乐。正所谓知足者常乐，我的快乐正是来自于低起点的目标定位，这样的定位使我很快便实现了一个个的目标，而正是一个个目标实现的积累收到了意想不到的结果，也使我从中得到更大的乐趣，使我懂得在工作中一定要有自己实现工作任务的标准，哪怕它与实际目标有一定差距，那也没什么，先把它实现了吧，然后再做其他的，这样就是在享受工作了，而不会感到它带给你的压力，你就会更加热爱自己的工作，也会干出更多的成绩。因此保持良好的心态以及乐观自信的工作态度也是我取得成绩的保证。

态度决定一切，只要你努力了，你终究会得到回报，成绩只代表过去，这点成绩的取得有我的辛勤和汗水，更离不开同志们的协助以及经销户的大力配合，这是大家共同努力的结果。尽管有了成绩，但是和先进同志相比还是有很大差距，还有努力的余地。因此，我会在新的一年里以此为新的起点，去开拓更灿烂辉煌的局面。

尊敬的各位领导、各位同事：

你们好！

我于\_\_年3月27日加入公司销售部，并于\_\_年4月1日被任命销售部销售经理，和公司一起度过了3个月的光阴，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。

销售部主要是与各运营商、合作单位关系维护、工作交流、人员沟通、根据业务发展需求，积极拓展新业务领域为主、协助公司其他部门做好业务支撑为辅助来开展工作。前期通过我获得的每一个任务、每一次沟通，都让我获得了宝贵的经验。为和客户建立信任的关系，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客户服务，是以帮助客户为主，本着“坚毅诚信创新激情责任”的原则来开展工作。在工作完成的情况下，不仅要满足客户的需求，也要得到我们应得的利益。而且通过我们的产品、我们的服务、我们得热情，赢得客户的信任。取得下次合作的机会。就像公推直选前后，我担任世纪城公推直选炒作小组组长，组员将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是信息速递化还是信息质量、数量，依然能够坚持用心、用脑去做。\_\_年7月-12月的工作及任务已经确定。所有的计划都已经开始运作，我一直都坚持如果遇见问题，能解决的问题带着解决方案上报部门，不能解决的问题以最短的时间上报部门商议解决。

在下半年的工作中，我将以“想象力、创造力、亮剑精神”为中心，做到充分利用业余时间，无论是在维护客户关系方面，还是在销售策略方面，采取多样化，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。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，让自己找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量发挥作用。为

团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。让自己的能力、素质都有提升，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。

我相信拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最重要。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。通过这段时间的工作，我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然会发展壮大的一种趋势。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个人的全部力量。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。崭新的明天，崭新的祝福，崭新的期待！

我现任\_公司分管销经理，今年5月份，被提拔为该公司总经理，在此，我将自己在\_年的工作及廉洁自律情况向代表们述职，请评议。

## 一、工作方面：

通过与班子成员积极协调，密切配合，\_\_年到目前，公司安全局面总体稳定，营销指标完成较好，优质服务水平不断提高，职工队伍稳定。我在这一年里，重点做了以下几方面的工作：

- 1、在规范企业管理方面，我要求各科室、各基层单位由以前的每月上报工作计划改为后来每周上报，对相关单位工作计划没有如期完成的，要求相关负责人说清楚，督促各部门养成按计划开展工作的习惯。通过此项措施，公司工作节奏明显加快，各项工作任务如期完成。

- 2、在安全管理方面，我坚决要求执行违章人员连带考核办法，



因为，只有采取连带考核才可以形成职工互相提醒，互相监督的安全氛围。当我在施工现场发现违章时，公司生产、安保科长、违章人员单位负责人、违章人员、在场的其他人员均要受到考核。为了确保施工安全，我要求公司安科人员每周不少于一次到基层单位进行安全稽查。而且自己也经常深入施工现场进行安全稽查。

3、在做好客户安全用电方面，今年，我把渔塘安全用电作为一项专项工作来抓。

4、在做好优质服务方面，3月29日，我到太和供电所门前参加大型优质服务宣传活动，接受客户的用电咨询。为了避免服务乱收费现象的发生，6月25日，我提出出台了《优质服务反馈意见卡二级回访制度》，该制度通过供电营业窗口人员和公司营销科管理人员二级进行服务回访，了解服务人员有无乱收费的现象。为了保证供电所人员值班到位，我常常半夜到各供电所检查人员值班情况。

## 二、学习方面：

1、加强自身政治学习。在政治学习方面，积极参加领导班子成员的政治学习，按时参加支部生活会活动，在支部组织的学习讨论中，带头发言，不搞特殊化，不无故缺席。

2、加强自身业务学习。在业务学习方面，工作之余，认真地学习了经济管理、企业管理、电力相关法规等业务知识，不断更新知识结构，拓宽知识层面，提高理论层次，增强领导才能。

## 三、廉洁自律方面：

1、能严格要求自己，讲原则，不为个人谋私利，没有收受不正当的礼品礼金。

2、对分管的工作中重大问题和资金使用都没有自行做主，而是提请集体讨论，没有违反“三重一大”（重大问题决策、重要干部任免、重大项目投资决策、大额资金使用）规定。

3、个人没有同别人合伙从事经营及其他经济方面的活动，个人所有收入都是来源于正当渠道，没有不正当收入。在正常的交往中，没有利用公款办私事或招待。在上级来人工作招待中，没有大吃大喝行为。

4、在干部的任用方面，能坚持原则，以干部任免的标准来考察，不搞人情关系，严格按干部任用程序办理。

5、自觉遵纪守法和严格遵守公司各项规章制度，未参与任何非法活动。

#### 四、存在的问题：

1、学习主动性不够。由于平时工作较忙，对加强自身学习有所松懈。

2、思想政治工作方法有待创新。在配合公司支部书记进行思想政治工作方面，工作灵活强不强。

3、分管工作的检查监督还需要加强。

#### 五、下一步工作打算及努力方向：

1、加强学习，提高素质，提高工作能力。加强思想政治理论、企业管理、日常业务等方面的知识学习，提高自己的政治判断力，加强自身综合素质建设，进一步提高自己驾驭全局工作的能力。

2、深入基层，了解民意，调查了解各种基本情况，掌握职工的想法和需求、存在的困难和问题，为基层服好务。

3、严于律己，廉洁从政。严格要求自己，带头遵守规章制度，踏实做人，扎实做事，改进工作方法和领导方法，认真履行职责，努力完成各项工作任务，为全乡的经济及社会发展做出自己应有的贡献。

4、与班子成员加强团结，带领公司干部职工圆满完成公司下达的各项工作任务。

5、在新的一年里，我计划大力开展配网维护建设工作，以电网能应对恶劣自然环境的考验，提高供电可靠性，让客户用上满意电。

各位代表，以上是我个人的年度述职述廉，请大家对我今后的工作予以监督。

今年的销售工作，在公司经营工作领导的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，取得不错的成就。现将全年来从事销售工作的情况进行述职报告如下：

### 一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行产品的出库手续；积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守公司制定的各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其

它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。

## 二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

## 三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

## 四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

## 五、明年销售经理工作设想

积极追要往年的欠款，并想办法将欠款及时收回，及时向领导汇报，取得公司的支持。更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

## 销售经理述职报告完整版篇六

各位领导，各位同事：

大家好！

承蒙\_\_\_\_集团董事会的信任，\_\_\_\_年我先后受聘为万城公司董事长和总经理，同时兼任海南乐东铝业公司总经理。一年来，在集团董事会的正确领导下，我紧紧围绕集团公司的宏伟战略目标，按照年初制定的各项工作计划，团结和带领万城公司全体员工，面对前所未有的金融危机冲击，一波三折股权和人事变动，迎难而上，真抓实干，全面实现了年初确定的各项奋斗目标。下面将一年来的工作情况简要汇报如下：

一、抓好班子带队伍，团结一心谋发展。\_\_\_\_年是万城公司成立以来最困难的一年，由于众所周知的原因，\_\_\_\_年上半年万城公司陷入了相当混乱的局面。特别是面对公司重大的人事变动和股权结构的调整，部分中层管理人员和员工思想上有些迷乱，一段时间里在极少数人中曾出现了对万城公司及其不利的言论，造成了比较恶劣的影响。我临危受命，在集团董事会的大力支持下，组建了新的经营班子，新班子成立后把统一员工的思想工作放在突出的位置，提出了“精诚团结、求实奋进”的工作理念，我个人以身作则，加强各方面的协调，利用不同的场合多次强调团结的重要性，采取不

同的形式，教育引导广大员工统一思想，以公司整体利益为重，进一步增强了员工的主人翁意识，企业的凝聚力、向心力得到了全面加强。在新班子的带动下，广大员工焕发了新的工作热情，立足本职，无私奉献，为完成今年的生产任务提供了强大的精神动力和智力支持。

二、任尔东西南北风，咬定生产不放松。矿山采选行业中心环节就是生产，就是要多出矿，出好矿，脱离开生产其他任何说辞都是苍白无力的。在内外环境及其困难的情况下，我的做法是首先稳定生产队伍，不论公司股权结构如何变化，生产系统的思想不能涣散，工作不能滑坡，产量不能下降，要本着对出资人、对社会、对全体员工高度负责的态度，切实抓好采矿和选矿生产工作。采矿生产方面，克服了工程技术人员少，生产战线越来越短，任务繁重等一系列的困难问题，全体管理和技术人员不计得失，勇于担责，苦干加巧干，顺利完成了今年的出矿任务。选矿生产方面，一季度原矿处理量只完成了\_\_万吨，如果不抓住时机开足马力生产，不但完不成全年的生产任务，补缴不了欠税，而且会丧失良好的市场机遇和企业信誉。我力排众议，顶着压力，于\_\_月\_\_日全面恢复了选矿生产，经过\_\_个月的奋战，全面完成了生产任务。

三、建立安全生产长效机制，狠抓安全生产管理。安全生产是矿山企业“天”字号的头等大事，我一上任就及时调整了安全生产委员会并亲任安委会主任。为将安全工作做实、做细，进一步修改健全完善各类安全规章制度，强化现场管理，加大了对井下不安全因素的掌控，建立起牢固的安全防范体系；加强安全生产的宣传教育培训工作，搞好新入厂人员三级安全教育和全员安全培训，提高全体员工的安全意识和安全素质；在我的倡导下，全力推进矿山企业安全标准化建设，\_\_\_\_年万城公司被自治区安监局评为安全标准化三级企业，并被申报为\_\_\_\_市唯一一家矿山安全标准化二级企业。

四、理顺工作流程，强化经营管理。经营管理是企业的首要

任务，新一届经营班子成立以后，多次召开了总经理办公会议，班子成员进行了合理的分工，进一步明确了经营管理的思路，规范了各部门工作的流程。在资金使用上坚持总经理一支笔审批下的会审制度，严格按照从使用部门到财务部门再到分管领导最后上报总经理审批的工作流程运行，控制非生产性支出，加强生产所用资金的管理；在劳动工资分配上，坚持定员、定岗、定资相结合，做到增人不增资，减人不降资；在物资供应上坚持使用单位首报制度，采取公开竞价，货比三家，同等质量比价格，同等价格比服务；同时在全公司范围内开展了资产清查工作，对固定资产、库存物资、闲置设备、办公用品，低值易耗物品进行了两次全面清查，坚持做到底数清、情况明，保障采选生产所用物资的及时满足供应，确保了全年生产任务的顺利完成。

五、经营能力显着提高，生产指标继续攀升。公司总经理经过一年来的苦心经营、团结奋斗，我们在极其困难的环境下取得了骄人的战绩，为股东创造了高额的回报。\_\_\_\_年完成原矿产出量\_\_\_\_万吨，处理量完成\_\_\_\_万吨，分别完成年计划的\_\_\_\_%和\_\_\_\_%。出矿综合品位铅加锌达到\_\_\_\_%(其中：铅\_\_\_\_%、锌\_\_\_\_%)。选矿铅回收率达到\_\_\_\_%，锌回收率达到\_\_\_\_%，分别比年计划提高\_\_\_\_%和\_\_\_\_%。全年完成探采井巷工程量\_\_\_\_m<sup>3</sup>占全年计划的\_\_\_\_%。生产铅锌金属总量\_\_\_\_吨，(其中：铅\_\_x\_\_属吨，锌x\_\_金属吨)，完成年初计划的x\_\_%[]生产硫精矿x\_\_吨。实现销售收x\_\_万元，完成年计划的x\_\_%[]实现税金x\_\_x\_\_元，完成年计划的x\_\_%[]实际上缴税金x\_\_万元。完成年计划的x\_\_%[]完税总额创下历年之最。

在全力抓好万城公司生产经营管理工作的同时，我密切关注和重视海南乐东铝业公司生产经营工作，公司总经理积极争取和协调各方面力量，努力推动铝业公司生产和发展。

总之，过去的一年万城公司在困境中取得了较好的成绩，这些成绩的取得，是集团董事会总经理正确领导和大力支持的

结果，是万城公司新一届经营班子困难面前勇创一流、重压之下追求卓越的结果。我虽然在这一过程中起到一些穿针引线的作用，但是通过自我剖析，我个人的思想、性格、能力等等方面还有许多缺陷和不足，需要在今后的工作中改进和提高。

今后努力方向：

一是及时调整思想，更新观念，适应新体制下企业经营管理需要。作为集团一个控股公司的总经理，要严格按照集团和董事会的授权，始终以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度与奖惩机制，开动脑筋，锐意进取，积极向集团董事会报告与负责。

二是以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队。积极寻求建立科学的人际关系和处事方法，培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

三是务实创新，科学规划，着力构建适应企业经营管理需要的新机制。按照“简捷、高效、适用”的原则，强化部门职能作用。采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。完善考核办法及薪酬制度，强化考核体系，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性与创造性。

此致

敬礼！

述职人：\_\_\_\_\_

2022年\_\_月\_\_日



## 销售经理述职报告完整版篇七

各位领导，各位同事：

大家好！

### 1、树立好“角色”意识，当好公司“舵手”。

作为公司的带头人，我始终严格按照集团领导的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕集团下达的年度工作计划指标，坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的管理策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并较好地保持了与区域公司的沟通、汇报。

### 2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。

企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。我本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业经理人向出资人负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，用积极、健康的心态和饱满的工作热情来管好班子、带好队伍。对公司一切事务我坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正、平等的管理氛围，让一切有用之人为公司所用。

### 二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队

#### 1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。

“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照集团创建学习型公司的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型组织，采取多种学习培训方式，使各岗位人员经过培训能够胜任本职工作要求，营造良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面快速的提升。

2、坚持“以德为之、以情动之、以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标杆作用。

在公司中，我积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，增强企业的凝聚力，使员工团结一致地完成公司的计划与任务。

三、严抓安全运营，认真落实安全措施，各项工作实现零事故

1、健全了各项安全管理制度，明确了各部门及各岗位员工的安全目标及责任，公司与各部门、部门与各岗位分别签订了《安全目标责任书》，同时，为了保证车辆安全，公司还专门对兼职驾驶员进行了资格认定，并与认定合格的驾驶员签订了《机动车辆驾驶员安全责任书》。

2、利用工作例会、专门培训等形式，强化了干部员工的安全意识，对新进员工及时开展安全教育，干部员工的安全意识明显增强。

3、深入开展了各类安全活动。在县城重要路口悬挂了宣传条幅，在车站、书店、广场、商场、社区等地段组织人员进行安全知识宣传普及。在元旦、中秋节、国庆节等重大节日期间适时组织安全大检查。这些活动的开展，既增强了广大用

户的安全用气意识，也加深了广大市民对管道天然气的认识，同时大大提高了燃气公司在当地的知名度和影响力。

#### 四、积极协调与政府各职能部门的关系

积极协调与当地政府、建设部门、技术监督部门、工商税务部门的关系，使公司处于一个良好的发展环境，为企业持续快速发展奠定了基础。

#### 五、工程建设、开发市场与证照办理，多管齐下、同步进行

根据集团要求，并结合公司所在地经济发展现状，公司按照以“工业园区、城区燃气管网建设为中心，向县城周边乡镇敷设”的布局敷设燃气管网。公司在积极进行城区、乡镇燃气管网建设的同时，狠抓了市场开发工作和公司各类证照的办理工作。燃气管网及场站建设是安全通气运营的基础和前提；发展燃气用户、实现经济效益和社会效益的双丰收是公司追求的目标；办理并健全公司的各类证照是实现公司合法经营的依据和保障。三者是一个有机整体，不可偏废，理应同步并举。

#### 六、自身不足与今后工作打算

尽管在公司领导和同仁的帮助下我很快适应了新岗位的工作，但是仍然存在着不足。因为一贯秉持快速高效的工作作风，在实际工作中往往忽略一些必要的程序，容易急躁冒进。针对这项不足，下一步要多向集团兄弟公司领导学习，以便能更好地提高自己的管理水平。接下来的工作，我首先要解放思想、实事求是，摆正自己的位置，根据工作中存在的不足，积极向领导、同仁学习，不断改进工作方法，努力做好工作中的每一件事情，以促进公司健康长远的发展。下一步的工作重点如下：

- 1、加快公司未完善证照的办理，使公司合法经营。

2、进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的良好环境。

3、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

4、完善健全企业经营管理机制，培育企业文化，推动企业健康、有序、持续发展。

此致

敬礼！

述职人：\_\_\_\_\_

2022年\_\_月\_\_日

企业总经理年度述职报告4

## 销售经理述职报告完整版篇八

尊敬的各位领导：

我是xxx事业部xxx店的xxx□现任xxx□现将20xx年工作述职如下：

### 一、思想及学习

在xxx总、xxx总的带领下我开始了新一年的工作，新领导班子的组建，给了我新的思想及动力，雷厉风行的行事态度、高标准的行事要求、平易近人的沟通方式，让我干劲十足。我上半年带领各级管理人员共同学习11次，各课长以上管理人员培训5次，配合现场管理人员对下培训6次，共同打造一

个知识团队，和谐团队。紧跟领导们的步伐。

## 二、履职情景

### (一)销售

上半年为抢抓销售，春节期间我带领各级管理人员和员工全天加班加点，我们的努力也换来了喜人的硕果，春节最高一天销售xxx万元，情人节和元宵节一天最高销售xxx万元。对于越来越严峻的市场形势，我借双节在广场西门口进行名优汤圆大展销，3天销售近万元。情人节我们与一楼名表珠宝合作在一楼显著位置陈列巧克力，最高一天销售xxx余元。

### (二)商品管理

1、每一天对卖场进行商品质量、标识标签的检查，尤其是对生鲜、加工区的监督检查力度。为做好食品质量管理工作，各业务专员分片包干，每一天早晨进行商品质量、生产日期、标识标注的检查，发现不合格商品立即下架。同时对于每年的内、外审工作，我十分重视，经过审查找出自身存在的不足，并使个人工作能够得到提升，与此同时，利用审查也是让下属工作质量提高的一个关键。上半年共检查商品质量、标识标签1000余次，对发现的问题督促柜组及时整改并进行了复核。

2、为了使超市布局更加合理，与xxx总、xxx总和xxx总多次沟通确定了非食区调整方案，5月份我与超市各同事对洗涤、百货和冲饮等柜组进行了布局调整。6月中上旬超市食品区和东超外区重新调整装修，在此期间，针对超外商户未装修完毕，面点及糕点面临的接电及下水管道维修更换，积极与xxx后勤部联系，但因商厦也面临装修调整所以工作进展缓慢，但在xxx总、xxx总、xxx总多次现场指导及李海存总监支持下，由xxx后勤与xxx后勤共同配合，加班加点对超外及店内后续工作紧张开展，现工作已经完结，面点区已开始经营，超外

各商户已有4家开始经营，在此我也要再次感激各位领导对我工作的支持，如果没有领导的重视，以上的困难也不会如此快的解决。

3、库存。根据系统的库存管理报表中的'数据，结合商品的销售数据，合理控制商品库存。对于库存较大的商品，先集中销售，再联系退货;每一天查看商品报表，对有效商品，进行科学订货;以提高库存周转。

4、新品的引进。针对超市针织品的品类一向不丰富的情景，为了丰富超市商品的品类，我与采购部沟通，增加了散装内裤、泳衣、丝袜和裤袜以及防晒系列产品等，并引进了儿童文具、玩具2个品类，既丰富了超市的商品品种，又提高了销售。

### (三) 团购开展

进入20xx年，我们仍然十分重视联系团购，上半年合计团购金额近xxx\_万元。而今年的端午节也有大小不等的团购，合计金额近万元。

### (四) 现场管理

1、所有管理人员打破以往部门管理制式，进行分片管理，打破常规，将各位管理人员能充分团结起来，对店内的各项工作全面管理。

#### 2、卫生检查

根据公司要求每一天对店内卫生进行三三制，柜组、生鲜区每周卫生抽查，确保食品及环境卫生。

#### 3、活跃职工生活

为了让员工在工作之余得到放松，我店组织员进行外出踏青旅游以及节目表演，让大家在紧张的工作后能得以释怀。

## (五) 安全管理

安全工作一向是职责重于泰山。尤其是超市这一级防火部门，如果出现问题，损失将是无法估量的。作为安全职责第一人，我深感自身职责重大，所以，我是每会必讲，强化安全意识；落实职责，防患于未然。对于近期的店内装修施工也是，时时检查、刻刻督促，保障好店内安全经营。

## (六) 节支降耗

1、为了减少公司财物的损失，确保购物车的使用，上半年安排安保人员维修购物车两次，修好购物车十余辆。

2、针对超市初夏室温较低的情景，倡导员工5月暂不开空调，由此较预算减少用电约1万多度。

## 三、工作不足

(一) 与各事业部沟通不到位，导致今年销售完成很不梦想

(二) 各部门工作不能做到细致化

(三) 工作创新力欠缺

## 四、下一年工作计划

(一) 提升自身高度

律人先律己，认真学习业务知识，日常多对上对下进行工作多沟通，了解自身不足及工作中的问题，虚心理解，快速提高，使自我成为一个多面手。

## (二)借力发力提销售

1、全面开展促销活动，实现资源共享。利用xxx楼层及超市调整后的新布局，大做文章，作为超市本身进行一次大型重装促销外，并借助商厦的各期、各楼层的促销活动宣传自我，让广大顾客重新认识重装后的xxx超市；14年的竞争与困难并存，但“想干的人永远在找方法。”

2、优化商品结构提升毛利。现超外扩大后，连锁公司领导以为我超市增加了利润空间，做为我来说，接下来，我会打破以往常规，加强单品考核，加大淘汰力度，扩大畅销品的有效陈列，并多与采购沟通引进多种适销的商品，保证在与购物中心错位经营的同时销售、毛利共提升将上半年落下的销售争取回来。

3、确保生鲜集客力，提高生鲜人脉。此次调整，虽然生鲜区有所缩小，但引进了实力派的面点加工商户，丰富了超市的经营品类，下步，我已与xxx总及生鲜管理人员沟通，开展周周进社区送实惠，（每周推出针对社区的生鲜促销商品）以提高超市运行效率为根本出发点，提升顾客满意度。对于生鲜，我也会找差距，多向兄弟店学习，多引进一些菜品，新品，让顾客多向选择。

4、商品质量管理一向是超市的重点管理项目。现商品监管由工商改为食药监局进行监察，管理及要求更为严格，商品质量也上升至刑事犯罪，针对此对于商品质量我更会下大力度管理，杜绝商品质量问题出现。

5、多学习相关的陈列技巧，多向竞争店、向网络、向领导学习，让商品在卖场内自我销售。将商品优化与陈列有机结合。

## (三)细节管理争客源要效益

1、细节管理，彰显服务。提升员工的工作积极性是现场管理



重中之重，对于人员管理我们要从细处着手，从一点一滴关心职工生活，从员工的需求出发，让员工以店为家。

2、做好公司的安全工作，严格落实公司安全理念，切实做好安全工作。一是，消防安全；二是防损管理；三是夜间值班安全。

3、建立一支专业知识强、销售技能精的员工队伍，全面开展销售、服务技能争霸活动，促进全体员工持续突破自我的奋进精神，多为公司发现人才、储备人才。

以上陈述难免片面，请领导多提宝贵意见。