

最新企业销售经理的述职报告(实用5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。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。

企业销售经理的述职报告篇一

尊敬的各位领导、同仁们：

9月，我由xx销售服务有限公司调到xx销售部经理。在公司领导的关心和支持以及同仁们的协助下，管理部完成了各项工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同仁们的信任。下面，我向大家简单报告工作情况。

作为销售部经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与集团和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行集团公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习了集团文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

作为一名管理干部，能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调与集团公司及各部门的关系，作好后勤工作，配合各部门作好工作。去年刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了管理部的工作方法，认真落实集团要求，实行公开、民主管理。在工作中，我积极向领导反映职工的意见和建议，认真维护职工权益，积极为职工在生活方面创造条件，改善职工伙食，安装太阳能热水器等，将公司对职工的关心送达到每名职工心中。

在公司领导的带领下，我带领本部门同仁，完成了各项工作指标和领导交办的各项任务。未发生重大安全事故。开业初期，根据集团文件结合本公司实际情况，制定、完善了一些公司制度，包括伙房、宿舍、保安、考勤、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部关系，认真做好接待工作。积极向公司领导提出自己的建议，力争做到发展要有新思路，工作要有新举措。春节过后，新建了车棚，方便职工停车。xx月份，开始筹建蔬菜大棚，现已开始种植，很快就可以为集团和职工食堂提供绿色无公害蔬菜。

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同仁，形成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同仁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，对其他同仁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主动承担责任，并努力纠正。经常和一线职工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅把握了职工们思想的脉络，也取得了同仁们的理解和信任，取得了很好的效果。

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，职工看干部。作为一名中层干部，我深知自己的一言一行是很多同仁们行为的标尺。职工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对来寿光工作的简要回顾。通过将近一年的努力，我在工作上取得了一定的成绩，我认为大体上是好的，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也希望全体同仁对我今后的工作给予支

持和监督。

谢谢大家。

企业销售经理的述职报告篇二

尊敬的各位领导、同事们：

大家好!我是20xx年x月x号来到xx店的，在a厅实习，时任a厅厅管，弹指一挥间，令人难忘的20xx年已经过去，回顾去年来的工作，我在黎氏阁的上级领导的指导和帮助下，同时也是在座各位同人的关心下，完成了去年的各项工作。现将主要工作向大家做个汇报，请大家评议。

首先，向大家汇报一下去年xx厅的销售状况：去年从元月份到十二月总收入是x元，其中板木二十六家一层十四户二层十二家共收入是x元；实木七家一层五家二层两家共收入x元；童套三家一层两家二层一家共收入x元等；还有就是活动征集dim□路演的完成和其它完成的度是百分之九十九点八。

第二，不断提高，完善自我。我时刻做到要及时领会上级的有关方针、政策、认真学习加强自身锻炼。按上级方针、政策办事。

第三，转变作风，热心工作，要干一项、爱一项、专一项。常把公司利益无小事牢记在心头。在工作中虚心向老同事学习，并结合到实际工作中去。顾客，厂商来办事，能耐心听他们讲，能办的事及时给予办理，无法办理违背政策的坚持原则，并向他们解释清楚，能给予他们一个答复。去年，我在x经理和x经理的带领下和xx的帮助下共同努力，完成了上级交给的各项任务第一阶段的熟悉工作、协助xx工作，且受到上级领导的好评。

第四，思想上时刻牢记，自己的权力是xx给的，就要为xx所用。能做到清正廉洁，不存私心，不谋私利，不做有背于公司形象的事，要在厂商中树立良好形象。金融危机震撼了世人，更令世人经受到一次心灵的历练。也使我学会了包容，知道了奉献，更懂得了博爱，在黎氏阁我学会了团结互助，公司大小事我从不推脱。

去年来，虽然我只来两月但在工作中遇到过各种各样的困难和麻烦，承受过一些委屈，但我也从辛勤的工作中尝到了甘甜，享受了成功的喜悦，找到了属于自己的`人生理想，体现了自己的人生价值。我虽然做了一些工作，也取得了一些成绩，得到了大家的认可，但离公司的要求还有一定距离，文化修养还要进一步的提高。因此，在今后的工作中，我将不断总结经验，逐步改进工作方式和方法，将以四个心为座右铭，争取把工作做得更好，接待厂商顾客要热心，听取意见要耐心，解决问题要真心，改正错误要有决心。

以上是我本人的述职报告，如有不当，请大家批评指正。谢谢！

企业销售经理的述职报告篇三

各位领导：

大家好！我是xxx□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景，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景，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。

工作中的不足和改善计划：

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，多为他们研究现场遇到的困难，把工作做的更细致。

2、工作效率需要进一步提高：繁忙的事务性工作，要求我继续调整工作思路，保证工作有条不紊，同时每一天的工作要有计划性。

3、对新产品的学习性需要加强：此刻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我的学习性要求，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。

企业销售经理的述职报告篇四

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

20xx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，现在我就来对这一年的工作情况做一下简单的述职。

销售岗位是一个工作非常繁杂、任务比较重的岗位。作为xx支公司销售岗位员工我肩负着领导交给的重任，要兼顾处理好与出单人员、外勤人员的关系，做好内勤服务工作。同时还要处理好与市公司财务部门的工作。销售岗位每天都要经手许多的现金和支票往来，工作的性质决定了特点，因此我在工作中处理每一笔业务时都慎重考虑，为了能做到独挡一面，一年来，我牢固树立了“财务无小事”的思想，尽职尽责，努力工作。首先是熟悉本职业业务，胜任工作。

在工作之余，通过自己能够找到的一切资料，努力加强保险和财务知识的学习，并顺利通过了保险代理人资格证书考试，逐渐增进自己对保险行业的了解，使自己能够做好工作。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。销售岗位是公司业务发展的桥梁，做好销售工作，对公司的正常运转起着重要的作用，为此，无论是什么工作，在工作中，坚持做到“六个不让”，即：不让领导布置的工作在我手中延误，不让正在处理的往来在我手中积压，不让各种差错在我身上发生，不让前来发生业务的客户在我这里受到冷落，不让任何小道消息从我这里传播，不让办公室的形象在我这里受到损害。再次是注意形象。内勤岗位体现了公司的形象是公司的对外服务窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。

在工作中，我始终坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好工作。服从部门经理安排，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到自己的，自工作以来，没有耽误过任何领导交办的任何事情。

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强公司员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。在港闸支公司工作期间，为了提高工作效率我利用业余时间学会了车险出单。平时我重视与同事之间的心灵沟通，关心他们的真实需求，和公司的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家在工作、生活上相互帮助，彼此学习长处，改正短处。虽然公司人员不多，但大家都很照顾我，支持我的工作。我在他们身上看到了“老保险”人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风，学到了不少的东西。今天我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的。

今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、素质高、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对xx保险公司的热情，听从总经理工作分配，为我热爱的保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

谢谢大家！

企业销售经理的述职报告篇五

各位领导、同志们：

大家好！

1、自我学习、发展、塑造

本人大学毕业进入企业，从事了两年的销售内勤工作，而后公司成立营销公司，我从基层调到营销公司，从事销售部经理的工作，入职后，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、本公司汽车销售发展定位、营销模式等方面努力探索，在工作期间为了提升销售公司的管理水平，开发了公司的第一代销售管理软件系统，从销售的订单接收到车辆出厂，验收，车款的回笼等完整的销售流程通过电脑软件进行管理，节约了资源，提高了效率，管理水平大大提升。

经过几年的学习与锻炼后，我更加熟悉了产品知识及其行业情况。xx年营销公司任命我为营销公司副总经理兼销售部经理，兼管xx管理的省份有xx、xx、xx、xx、xx。在该工作区间，本人管理的市场取得的不错的业绩，其中福建、江西市场连续3年每年递增30%的销售量，超额完成公司指定的任务。随着市场上对汽车供应商销售管理要求的不断提高，在该工作期间开发了公司的第二代销售管理软件系统，在一代的基础上结合市场和营销公司的实际情况，增加了很多新的内容和流程，使得管理更加规范和严谨。

xx年xx月，本人兼管华东大区的和西南大区，在四川市场的销售上取得了不错的业绩，开发了2个金牌销售商，改变了西南市场长期业绩不好的状况。并且在此期间，协助企业开发6xx4和8xx4重型自卸车，并在xx年下半年成功在西南泸州市场进行推广，半年销售重型自卸100台。增加了新的产品亮点，拓宽了企业的销售链。

xx年10月，公司任命本人为营销公司总经理，主持营销公司全面工作。在此工作期间，本人在原有的销售网点基础上，增加了多个经销点，拓宽了渠道网络。在福建、浙江、市场大力推广6xx2、6xx4、8xx4自卸车，该销量比往年递增40%。在销售布局上建立西北市场的基地，逐步拓展国内市场份额。

作为企业中层领导，我深深地体会到，要想做好本职工作，必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司董事会文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好销售与管理工作。为此我认真学习公司下发的各种文件精神，并在实际工作中不断加以运用和实践，实事求是，扎实工作。做好自己分管的工作，在工作中，我坚决贯彻执行董事会和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

2、重视团队的力量

“独木不成林”这是我工作以来一直信奉的明理，所以在带团队的这几年中，我一直在培养、发展合适的销售团队。通过团队有效的结构设立、组合，各辉其职，为完成共同的目标一起去努力，以实现个体所不能达到的绩效。于是为了公司在汽车市场有好的业绩发展，我倾力打造和完善我们的营销团队。公司领导也非常重视我们的团队建设，我们团队网络也逐渐发展起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移和团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

3、重视执行力

为完成预定目标，没有好的执行力是很难去完成的，但好的执行力是需要一套完成的工作内容、流程、考核措施等系统指标的。因此我一直在做努力。今年初我们针对车辆销售、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制定了工作目标及考核措施，并取得了实效。我要感谢公司销售及售后服务部的所有同事。在他们的理解、支持、配合下，我们先后完成了销售人员、代理销售商、行业用户等销售的合同规范管理工作。我们配备专门的人员对销售各个环节进行业务辅导，并在公司各部门的大力配合下，使业务在国内市场进一步扩大。但是，在汽车营销管理过程中有些成效还没有达到预期效果，所以我

们还要在今后的工作中尽力去完善，以确保团队的执行力能顺畅的执行下去，从而使大家工作尽职尽责，都圆满的完成公司制定的计划指标，使公司的业务快速增长。

用还不够，今后工作中都要注意；五是在如何调动员工的积极性与创造性，自己还需加强学习和锻炼；六是与公司相关部门及领导沟通的太少。以上在管理工作中有待改进。

(一)形式的分析：

现在我们公司生产的汽车在质量，配置上属于上等的车辆。在价格是卖得偏高的价位，在本年销售过程中，牵涉问题最多的就是汽车的价格。有因为价格而丢单的问题，在明年的销售工作中我认为汽车的价格应做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。我们公司进入xx等市场比较晚，汽车品牌的知名度与价格都不是很有优势，在西北等地开拓市场压力很大，还是那句老话，没有压力就没有动力。

因此，我们还要克服困难，顶住压力，实现跨越。市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快的今天，我们未来几年汽车销售市场是大有作为的，尤其是我们与跨国公司合并的意向一旦达成，外国汽车厂商将提供专门技术和资金，人才的需求数量也会相对增大，涉及很多专业，而且从第一线到最后的检测，要求的人员层次也要提高。可能新的投资重点不外乎降低成本、增加收益、完善服务等，投资重心自然而然地会向增加效益的方面倾斜。从而，我们将在成本降低、迅速抢占国内以至国外更大市场份额的同时，其销量也会随之显著提高，并且在增强品牌影响力、提高产品品质、完善销售服务体系方面，采取新的可行措施，而且我们还将利用技术、资金、人才优势在国内加强新车型与品牌车型的研发能力、并加强对销售渠道的管理，满足消费者对厂商、对产品、对价格、对服务更高层次的要求。

从而我们的品牌形象和经济效益都会得到大的丰收。因此，在汽车销售未来的发展中，我们要更新理念，集中精力，让每个销售人员都信心百倍的去执行任务、完成任务。并把握销售节点，全力以赴抓好车型销售及市场调查工作，不断完善、调整营销策划方案，充分做好售前、售中、售后服务等工作，强力推进新车型运作，使企业品牌及公司形象能得到不断提升。通过研究市场，加大销控力度，以获得最大利润的前提下循序渐进的来推盘，使公司的经济效益和社会信誉得到提升。

(二) 今后的设想

1、建立一支具有凝聚力，合作精神，具有杀伤力的汽车销售团队首先要优化部门架构，销售工作的顺利开展是需要不同岗位职责的人来共同完成的，我们要建立健全销售员、技术支持、销售助理、市场策划、售后服务等岗位人员。人员结构要不断完善，每人的岗位职责更明晰、分工更明确、更专业，销售工作也就更系统化、标准化、可执行化。同时整合营销，通过寻求合作与支持来达到我们在增加资金实力、增强技术实力、以及销售链条拓展等方式的营销。

2、提高销售业绩，扩张市场销售网络引进先进管理思想和市场营销理念、经验，强化我公司汽车市场的推广意识。使我们的汽车在全国打开新局面，获取更大的市场份额，以更好的成绩挤进潜力巨大的汽车销售行业。

3、三是推广主导型号车型，抢占国内市场大力推广主导型号xx□xx□xx自卸车车型，销售布局上建立xx市场的基地，大力拓展国内市场。提升品汽车牌知名度，让更多的客户认识、了解我们，让我们更加被市场认可。并通过更多的销售管理策略来拓宽我们的市场区域，拥有更多的市场机会，抢占国内更多的市场份额。

4、做好客户优质服务。销售及售后服务是我们的核心部门，

它的工作质量直接影响到我们公司的信誉及市场份额。因此，强化销售及售后服务已是我们明年以至今后的首要任务。经过多年的运营我们已经积累了一些经验，我们有信心将销售及售后服务的工作进入标准化、程序化，以优质的服务赢得客户的信赖。以上是我多年以来工作内容述职体现，如有不妥之处还望指正，敬请领导审议。)