

最新销售岗位年终工作总结(实用9篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

销售岗位年终工作总结篇一

第一段：引言（100字）

对于每个销售人员来说，年终总结是一种反思和总结的过程，也是衡量自己职业发展和成长的时刻。在过去的一年里，我和我的团队经历了许多挑战和机遇，通过不断努力和學習，我们取得了一定的业绩。在此次年终总结中，我深入思考了自己的工作表现和成果，总结了一些宝贵的心得体会。

第二段：团队合作与沟通（200字）

在销售工作中，团队合作和有效的沟通是至关重要的。我深刻体会到，在团队中每个成员都具有不同的技能和才华，只有充分发挥每个人的优势，才能实现整个团队的目标。因此，我在过去的一年里注重与团队成员之间的互相合作和协调。通过定期的团队会议和项目讨论，我们能够更好地了解彼此的工作进展和需求，协调各自的工作计划和任务，从而达到更好的工作效率和团队合作。

第三段：销售技巧与客户关系（300字）

在过去的一年里，我在销售技巧和客户关系方面取得了一些进展。通过不断学习和培训，我提高了自己的销售技巧和知识水平。我学会了更好地了解客户的需求和需求，准确把握客户的心理需求，从而提供更好的产品和服务。另外，我也

注重建立和维护客户关系。我与客户保持经常的联系，并关心他们的需求和反馈。通过与客户的交流和合作，我能够更好地满足他们的需求，建立了良好的合作关系，并为公司赢得了新的业务机会。

第四段：自我管理与发展（300字）

作为一名销售人员，良好的自我管理能力是非常重要的。在过去的一年里，我通过学习时间管理和工作计划的方法，提高了自己的工作效率和时间利用率。我学会了设定清晰的目标和计划，并通过分解任务和优化工作流程来实现它们。此外，我还关注自己的职业发展。我积极参加培训和学习活动，提升自己的专业知识和技能。通过不断学习和发展，我能够不断提高自己的职业竞争力，并为今后的工作和职业发展奠定良好的基础。

第五段：展望未来（200字）

在年终总结中，我不仅反思了过去一年的工作表现，还对未来做了展望。我意识到，销售工作中的机会和挑战将不断出现，我需要持续努力和学习，不断提升自己的能力和水平。我希望能够在新的年里更加优秀地完成工作，并为公司取得更好的业绩。同时，我还希望能够继续与团队成员合作，建立更紧密的合作关系，共同成长和进步。

总结（100字）

通过这次销售年终总结，我深刻体会到团队合作、沟通技巧、客户关系、自我管理和职业发展的重要性。我将继续保持积极的工作态度和学习心态，不断提升自己，在未来的工作中取得更大的成就。

销售岗位年终工作总结篇二

一年前，我带着一丝失落与满怀期待的心情进入__药；现在，我可以满怀信心地投入工作，用心开启新的人生规划。在追逐理想的路上，又多了一份勇气与坚定。

与之前相比虽然起点低了很多，但我坚信凭借自己出色的能力、稳重踏实、积极乐观的工作态度以及丰富的工作经验在一段时间后肯定会取得大的进步与突破。昨天的辉煌已成为历史，明天的美好还在遥远的未来，只有紧紧的抓着今天才是最明智的选择。全心全意努力工作，脚踏实地，一切从零开始才是我通向罗马的大道。

在此期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在大家的帮助与指点下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，并在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改进，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将我今年的工作总结成如下几点：

一、各省区销售经理月工作进度表与销售统计表情况

此类报表对于我可以说是游刃有余。但是在填写数据和内容的同时，我一直坚持要慎之又慎，我们都知道此报表就是各省区销售经理向领导证实自己业务水平的有力依据，一旦数据和内容出现错误，将会给各省销售经理带来负面影响，同时也会给公司带来不必要的麻烦。所以一定要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的地区做出相应的对策，这样才能控制风险。

二、办公室日常工作

作为__公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，在工作的同时也能增强我个人的交际能力。销售内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新

变化资料的收集，为业务经理做好一切后方保障。在处理首营资料、心得体会代理协议、宣传彩页、样品等等这些繁琐的日常事务时一定要头有尾，全程监控，同时也要增强自我协调工作意识。这一年来我基本上做到了事事有着落，件件有回音。并学会了制定工作计划。有条有理，有力有效。

三、今后努力的方向

一年来，本着爱岗敬业的精神、创造性地开展工作，虽然取得了进步，但也存在一些问题和不足。如在上次会议做吊牌没能及时完成到位，这也许是因为跟其他环节的协调做的不够完善；今后我会吸取教训，从下面三个方向努力：

第二，各方面要做到实事求是，上情下达、下情上达，做领导的好助手！

第三，用心、细心、耐心、虚心。

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共同成长。

销售岗位年终工作总结篇三

销售工作是一个需要耐心、毅力和智慧的行业，经过一年的努力，我对于销售工作有了更深的认识和理解。在这一年的销售工作中，我积累了许多宝贵的经验，并从中学到了许多宝贵的教训。在年终总结中，我想分享我在销售工作中的心得和体会。

第一段：认识市场与产品

在销售工作中，了解市场和产品是至关重要的。只有充分了解产品的特点和价值，才能更好地与客户进行沟通和销售。

通过参加培训课程和市场调研，我更深入地了解了我们的产品和市场需求。这让我在销售过程中更加自信，能够更好地向客户展示产品的优势和价值。而在市场竞争激烈的环境中，只有对竞争对手的产品有足够的了解，才能找出我们产品的差异化优势，并在销售过程中提供有力的竞争策略。

第二段：建立客户关系

销售工作的核心是建立和维护良好的客户关系。通过与客户的频繁沟通和交流，我能够更好地了解客户的需求和意见。这有助于我为客户提供更准确的解决方案和更满意的服务。与此同时，建立良好的客户关系也有利于客户对我们的产品和公司产生信任和忠诚度。通过主动关心和及时回应客户的需求，我成功地留住了一些重要客户，并使他们成为我们的长期合作伙伴。

第三段：沟通和谈判

在销售工作中，沟通和谈判能力是非常重要的。通过和客户的有效沟通，我能够更好地了解他们的需求，并传达我们的产品和服务的优势。与客户进行谈判时，我掌握了一些技巧和策略，能够更好地达成双赢的合作。沟通和谈判的过程中，我也学会了换位思考和虚心听取对方的建议，这有助于我更好地理解客户的需求，并找到更好的解决方案。

第四段：销售技巧和方法

在销售工作中，灵活运用销售技巧和方法是必不可少的。通过积极参加销售培训和与同行交流，我学到了许多实用的销售技巧和方法。比如，通过正确运用提问技巧和倾听技巧，我能够更好地了解客户的需求，并根据需求提供合适的解决方案。同时，我也掌握了一些销售的心理学原理，能够更好地引导客户做出购买决策。通过不断学习和实践，我不断提高了自己的销售技巧，使自己更加成为一名优秀的销售人员。

第五段：总结与展望

通过一年的销售工作，我深刻认识到销售是一个需要不断学习和提高的过程。只有持续改进自己的专业知识和技能，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。在新的一年里，我将继续努力学习和实践，不断提高自己的销售技巧和方法。同时，我也希望与团队共同合作，互相学习和进步，为客户提供更好的产品和服务。尽管销售工作充满了挑战和压力，但我相信通过我不断努力和积累，我一定能取得更大的成功和成就。

通过这一年的销售工作，我对销售行业有了更深的认识和理解。通过认识市场和产品、建立客户关系、沟通和谈判、运用销售技巧和方法，我成长为一名更优秀的销售人员。在新的一年里，我将继续努力学习和进步，为客户提供更好的产品和服务。我相信通过我的努力，我一定能够取得更好的成绩和回报。

销售岗位年终工作总结篇四

回眸20_，注定是个不平常的一年。市场再度步入低迷状态，终端遭遇到了前所未有的零售持续下滑冲击，以致库存满满，很多店铺处于亏损或基本不盈利状况。

面对如此复杂的市场环境，我们品牌经营管理者要始终保持清醒的头脑，“居安思危”，更新观念和思路，从粗放式经营走向精细化运作，从经验型操作方式走入数据化、理性化的专业操作模式。“渠道为王”，这不是一个口号，而必须落实到我们的日常工作中，甚至于我们的血液里。加强终端管控，一切以终端店铺的要求为我们工作的基本出发点。从最初的关注回款额转变为终端店铺的存活率和盈利水平，否则品牌的发展将是无源之水，无本之木。

基于这么一个大形势，未来一年我们的根本工作目标是“稳

增长、控库存、促终端”，在逆境中求发展，整顿、拉升品牌深度，提升终端存活率、盈利水平，做有效店铺。“促终端”，维护、服务终端，促进终端业绩提升，满足市场需求，是我们一切工作的出发点，更是我们每个营销人不可推卸的责任和义务。

要完成上述目标，__年我们__营销部需重点做好以下几项工作：

一、更新观念、思路，树立信心

加强同省代的联系，学习先进省代的成功经验，帮助落后省代加快调整，完成品牌的升级和转型。我要说的是，暂时的业绩下滑并不可怕，可怕的是面对这种状况，缺乏改变的方式方法乃至决心，那些面对业绩下滑时的无动于衷，甚至认为理所当然，才是最可怕的东西。在市场低迷的情况下，信心甚至比黄金还可贵。

二、努力学习、提升自我，敢于担当

大区经理和品牌管理者是品牌良性发展的重要力量。这些年__品牌一直致力于内部生产系统的规范和提升，缺乏对市场的了解和跟进，营销相对比较薄弱，对省代的支持也相对有限，的是在货品的沟通和掌控上。为了改变这一不足，接下去，我们营销人员必须多走出去、多跑市场，多学习先进省代的管理经验，多关心帮助那些主动要求上进、想发展的省代。作为管理者，必须要有全盘的考虑，把每个人的工作分配合理，让大家拧成一股绳，才能共同把事情做好。在20__年里，我们必须这么去做，必须大力加强同省代的联系和配合。现在每个大区经理的助理通过一年的磨合，对公司对品牌的认知度也提高了很多，日常的工作完全可以交给她们去处理，这也是对她们的成长负责。

三、加强对终端的管控

20__年除了完成上述重点省代的参观、学习、培训外，全国每个省代至少要走一圈，熟悉每个省代的经营状况、市场情况和终端现状。彻底深入终端，把全国终端的摸底排查和竞争对手的情况收集有机结合。该淘汰的淘汰，该升级的升级，并向公司递交终端调查报告和整改方案，同省代一起监督落实。同时要帮助落后省代规范日常流程管理。在出差过程中，营销人员还必须承担收集样衣做“买手”的任务，可以制订每个人采购的数量，做登记备案。设计师采用的做大货的，根据最终实卖情况给予适当的奖励。

在目前的市场情况下，我们可以少要递增率，但一定不能忽视库存。库存的控制是一个系统的问题，从公司内部来说，产品的设计、生产、销售每个环节都会产生库存。对销售部来说，我们要做的是关注分析从订货会的订单落实，到订单的整理，每个款的订货数据与我们看款时评估的对比差异，每个款订单的分布情况，找出潜在的畅销款。根据全国气候的差异，做好科学的分波段挤压式的上市计划。再根据终端的实卖情况，结合前面潜在畅销款的分析，如果吻合，就可以提前下单。再综合考虑款式订单分布的广度和实卖时间以及订补比，再确认单款的数量。对单店来说，从选址、销售利润评估、装修、订货、上货、促销流程建立，营销人员要对所开的每个店铺负责，心得体会做有效店铺。要着重关注每个省代重点店铺的销售情况，掌握销售进度，货品的销售折扣，分析同比、环比，提出合理化建议。这项工作主要靠ad人员跟进，所以要加快内部商品管控知识的培训，让他们地参与到品牌管理中来。

销售岗位年终工作总结篇五

自从本人20__年加入__以来也有1年的时间了。在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分不开的，而且得到了商场领导的高度认可，在20__年的__月让我

担任主管一职，这是对我工作的肯定。回首自己一年爱经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

二、工作质量成绩，效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

三、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面；1认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。2充分展示珠宝首饰，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意！”是顾客的广告。3促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。4熟悉珠宝首饰的佩戴，保养，使用，产地，质量。5售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。6抓住每一次销售的机会，以的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

四、工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放能量。互相学习，互相进步。

总之，在这一年里我工作并快乐着!

销售岗位年终工作总结篇六

__年__月__日，我进入了天津_4s店做一名销售顾问，此后1年多的日子里在公司领导和同事的支持和帮助下，我在自己原先的基础上上了一个大大的台阶。在刚刚过去的_这一年中，通过不断的接触各类客户，慢慢了解了不同客户的不同需求，订单也是慢慢的增加，并且在待人接物上也有了很大的进步。

我谈不上有什么大的成功，工作却磨练了我的毅力和耐性，这是我的收获。虽然我的业绩还有待再提高，可我一直坚信通过自己的努力可以获得更好的收效。

在工作中，从更具体的地方来做自我剖析，我发现，我在以下方面还有所欠缺：

第二，在接待客户时，有时候会因为手里同时处理几件事，而让客户等候时间偏长而造成客户有情绪波动，在谈价格的时候给自己带来困扰，亦或是客户询价之后，没能做到及时的跟进。

针对这样那样的不足，我认为作为销售，应该与客户打好关系，及时沟通，了解客户的购买意向，随时掌握其动态缩短与客户之间的距离。

其次，可以尝试通过各种方式开发新客户，如在_、_网等平台发布与个人销售相关的信息，或者是借助微薄微信等新型软件来传达出优惠等等的讯息来吸引客户进店咨询。

再次，坚持今日事今日毕，并在下班前做好明天的规划，这样工作就具有针对性，哪些事完成了，哪些事还有待改进，都一目了然，纵然第二天事情多，也不会找不到头绪。

最后，增强自己工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不受外界其他因素的干扰。同时，还要多与同事沟通，学习他们的优点，弥补自己的不足。

销售岗位年终工作总结篇七

随着时代的变化，大家的防范意识愈加强烈，保险事宜也在我们生活中占据更多的地位，在即将迎来新年之际，保险销售人员又有怎样的心得体会呢？下面是由小编为大家整理的“保险销售岗位年终工作总结”，仅供参考，欢迎大家阅读。

在20xx年x月，我带着忐忑的心情来到了xx保险公司，转眼间□20xx年即将，回顾这短暂而又漫长的x个月，心里感慨万千，因为在这短短的x个月里虽然有过失落，有过沮丧，但在公司领导，同事的关心、支持和帮助下□x个月的保险工作经历确实也让我受益匪浅。若要以言语来总我这x个月来的工作，我觉得应该是学习与收获。

一、以学习方面而言

因为我是一个新员工，所以学习应该是我接手这份工作的重中之重。当我一开始进入xx保险公司时，脑子里一片懵懂，不了保险行业究竟如何，不了解公司的状况，不了解如何与同事相处，不了解要如何融入我的团队，更不了解我即将面临怎样的工作。但是，慢慢地，在各位领导，前辈的带领下我开始加深了对保险行业的了解，认识到xx保险公司是一个充满活力的团体，同时也认识到如何与同事相处，如何融入我所在的团队中，更重要的是在前辈们的带领下我明确了自己的岗位职责，并能独立处理一些简单的问题。我作为一个新人，不仅缺乏社会经验，而且对保险业务更是生疏，所以，这x个月的工作历程给我最大的感受就是学习，在各位前辈带领下不断学习保险相关业务，同时也学到了许多为人处事之道。俗话说，活到老，学到老，学习是无止境的，所以，再接下来的工作中也要不断努力学习，虚心地向他人请教，同时也不断地在实践中吸取教训，积累经验，为做一名合格的保险营销员打下坚实基础。

二、给我的许多收获

我所谓的收获并不是说我做了很好的业绩，而是我在这么短的时间内获得了一些重要的保险业务专业知识以及许多在学校或其它地方所学不到的宝贵经验。就保险专业知识而言，我从一开始的保险知识空白到现在知道了车险相关条款，办理车险的一些基本程序，及作为一名合格保险营销员应具备的素质等。比如，通过向各位前辈请教及学习一些相关教程，对保险营销完全没有概念的我现在已认识到作为一名保险营销员应充满自信，拥有强烈的责任感和使命感，拥有良好的沟通技巧，时刻保持激情，具备很好的团队协作能力等等。此外，在与公司同事相处及与客户沟通交流过程中我学会了许多在书本及课堂中无法学到的社会人际交往经验，这些都将会是我人生中的宝贵财富，不仅会对我今后的工作有积极的影响，而且会引领我不断向前发展。当然，这点收获仅仅是我成为一名合格的保险营销员的一部分，要想成为一名优

秀的销售员应不断努力，取长补短，不不断完善自我。

最后，虽然在今年的工作中我已竭尽全力学习并做好自己的本职工作，但由于各方面的欠缺，在工作中有许多做的不够好的，所以在接下来的一年中我将再接再厉，以更加昂扬的精神风貌，暂新地姿态去迎接新一年的工作。

20xx年x月，我加入到了xx保险公司，从事我不曾熟悉的xx保险工作。x年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报：

一、努力提高政治素养和思想道德水平

能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

x年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参

与赌博、购买非法彩等不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

x年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销xx业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

x年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

我于20xx年x月加入xx至今在xx工作已有x年的时间。这x年我一直担任中支公司第x营业部业务x部的团队主管，回顾这x年的工作，收获了很多也成长了很多。现将这一年的工作情况总结如下：

一、业务拓展

业务x部共有代理人x人，x年来在公司领导的关心支持下和大家的共同努力下，我部在个人代理业务上取得不错的成绩，截止到x月x日第x营业部业务x部创造了车险保费x万，xx险保费x万的佳绩，提前x个月完成中支下达的保费任务。

x年来，根据上级公司下达给我们的全年销售任务，我部制定了全年销售计划，按月度、季度、半年度、年度来分时分段完成任务，由于我部的有效人力较少，又加上xx对车险业

务的冲击，在业务拓展上曾经出现一定的困难，面对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，通过与上级部门沟通、统一认识，努力增员，并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。我们把稳固xx□拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。与此同时，我们和xx销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供xx信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。大家团结一心，终于使个人代理业务取得突破性发展。

回顾一年的工作，我部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，但工作中仍然存在着一些问题，如有效人力不足，销售产能低下。对此，我们也认真分析了原因，只有不断提高业务人员队伍的整体素质水平，才能拓展到更多更优质的业务。在今后的的工作中，我们会抓住各种学习和培训的机会，促进个人代理团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

二、财务收付工作

除了业务拓展外，我还兼做第一营业部的财务收付工作，我积极配合上级部门工作，在日常工作中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，做好每天的日结工作和每个月的手续费对帐与支付工作，并及时送交相关主管部门。

三、加强专业知识的学习

从事财险工作，只有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。

销售岗位年终工作总结篇八

销售岗位员工年终工作总结，对过去一年的工作业绩获得成因、不足之处、及对公司的建议简要分析总结如下。

之所以取得如上业绩，主要原因如下：

一、老客户的鼎力支持及前任同事打下的良好基础是我今年业绩相对较好的原因之一。老客户推荐的新客户相对容易成单，不仅成单效率高，而且回款及时，同时有助于扩大公司产品品牌效应。所以，在维护老客户关系，巩固前任同事打下的市场基础方面，我做了较大努力，也赢得了客户的信任，促成了很多老客户新订单以及客户推荐的订单。这是业绩取得的主要原因之一，也是下一年度应该持续关注的工作策略之一。

二、11年签订的genecard客户的回款，占据总回款一定比例，促成我基本完成销售指标。正是由于去年的有效积累，也促成了我今年业绩的提升。这部分业绩取得令人欣慰，但同时也预示着下一年度我需要签订更多的合同，才能缓解目前应收款不足的尴尬局面。每一年度的销售工作都是由延续性的，希望在未来的一年能注重工作的延续性，保持一贯良好的工作态度及作风。

三、良好的工作习惯是个人业绩稳定提升、应收款即时到帐的主要原因。在过去的一年里，个人养成了每日拜访客户，及时处理邮件，工作不拖拉、确保今日事今日毕，以及良好的自我管理习惯。正是这些良好工作习惯的养成，加上积极进取的工作态度，促成了我在工作中业绩的提升，也是有别于他人的自身特点。积极的努力在未来一年需继续保持。

在过去的一年里，个人也有工作不到位，自认

为不足可以进一步改进之处，总结如下：

一、对一线业务员的培训管理不到位，没有给予他们过多的单独或集中培训，没有有效调动个别业务员的积极性，长此以往势必影响下一年度的工作业绩。今后应在这方面注重改进。

二、外省市区域内的销售渠道工作没有进展。一个人的精力、时间毕竟是有限的，北京市以外区域的市场拓展，还应从销售渠道角度加以改进。力争下一年度发展更多带来稳定收益的产品代理公司，并想法设法调动代理商的积极性。

三、大客户开拓不得力，个别产品销售不畅。在这一年度的销售中，本区域内的大客户及genecard[hcs客户成单数量有限。究其原因，有来自公司支持方面的，当然也存在个人的不足之处。主要需要提升自己的业务水平，只有掌握更多的科研信息，提供更多的技术支持，才能更好地解决客户需求，面对大客户才有更多的谈资和签约资本。这是未来业绩能否提升的关键，是急需解决的问题之一。

个人在销售岗位为公司服役近两年时间，积累了一定的经验，同时也意识到公司存在的一些潜在问题，现以个人观点提出供若干建议如下。

二、重视客户工程师意见。公司有良好的运作原则，但是有些条条框框影响了潜在的客户签单，比如克隆购买要款到启动等等。建议公司在制定运作原则时，能更多的倾听客户工程师的意见，并赋予其一定权力。因为，客户工程师是直面客户的，切实了解客户需求，知晓哪些原则可能影响潜在的公司利益。此外，由于公司尚未设立市场部，客户工程师这个岗位自然是公司的眼睛和耳朵，如果他们的意见得不到重视，或者长期妥协无意愿提出意见，势必会影响公司的未来发展。

三、提升技术水平和服务质量。我们是一家面向生物医学等科研用户的技术服务型公司，在生命科学技术领域日新月异，市场竞争日趋激烈的今天，只有不断提高自身的科研技术水平，提升服务质量才能更多的抢占市场，赢得客户的良好口碑。在当前产品价格没有更多浮动空间的前提下，建议从扩大科研产品及服务的覆盖领域，缩短技术服务时间，提高售后处理方面着力下功夫，以求获得更多的客户群体，扩大本公司的影响力。

以上是对过去一年个人工作的总结回顾及对公司发展的个人建议，希望得到上级领导的关注和指导，并给予意见和期望。

销售岗位年终工作总结篇九

2. 应收账款的核算、跟踪及对账；
3. 开具发票前的资料审核、准备及跟踪；
4. 销售业务的账务处理；
5. 每月销量情况及收款情况的统计；
7. 协助erp的上线及使用过程中销售模块的基础数据维护。

二、本年度工作的亮点

在20__年销售会计的工作中，对公司的产品有了较深的了解、积累了销售会计的经验、且在工作中兢兢业业，及时准确的完成了销售部门要求的各项工作及账务处理工作。

三、本年度工作的不足

在近一年销售会计的工作中，还是存在着些许不足：

1. 对销售部门工作的配合未做到十分全面；
2. 对部门领导交待的工作有些未能及时完成；
3. 离部门领导的期望要求有较大差距。

四、其他

在20__年的工作中，有着痛与快乐的并存。很快适应了新的工作岗位，并将基础性的工作完成得较好，这让我很快乐；但工作量的巨大让我没有更多时间去将工作处理得更好、没有时间去完成领导要求的每一项工作，这让我很受煎熬。销售会计也只是一个平凡的工作岗位，那些基础事项、数据虽然简单但不得不做，且需要花大量的时间去做，真的不是想一想就可以完成的！

五、对于20__年工作的改进计划及工作展望

(一)对于20__年工作的改进计划：

1. 提高工作效率；
2. 加强学习，提高工作能力。

(二)对于20__年工作展望：

对于20__年的工作，希望可以减轻基础工作量来抽出更多的时间做好20__年未做好的部份工作，希望能达到领导的期望！