

最新服装销售自我评价简历 销售自我鉴定 (大全7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

服装销售自我评价简历篇一

本人个性坚韧，学习能力强，勇于创新探索，乐于分享，喜欢与人打交道，对人对事都能抱有热情的态度；具备良好的文字功底和一定的英语口语交际能力，对word和excel等办公软件熟悉。在三年多的大学生活里，经过种种的锻炼，让我在思想觉悟、处理问题的能力和对知识的掌握上都有了很大的提高，拓宽了我的视野。在校通过参加社团组织和班委工作，培养了一定的领导和策划能力，锻炼了我的责任感和耐心。生活中与同学相处和睦融洽，乐于助人，群众基础良好。能够积极参加学校及班级组织的活动，并能在活动中充分发挥出自己的作用。在校外我也经常参与相关的兼职工作，如家教和促销员等，接触最多的就是销售的相关工作，因此多年兼职营销工作经验和其他实践经验，让我在产品推广、渠道开发、组织协调和活动策划的执行能力上得到了较大的锻炼，有了很大的提高，培养了能独立完成任务的能力。这种种兼职都给了我宝贵的经验，让我学会怎样待人接物，明白了诚信的重要性。学习上，除了学好专业知识外，我还通过考证的途径去掌握多方面的专业知识和技能，如会计和报关。在这过程中，我的知识面得到的拓展，学习能力和理解能力得到了加强，我很有信心日后无论面对何种性质的新鲜工作我都能快速的适应和掌握要领，投入工作中。作为一名初出茅庐的学生，还有很多东西需要掌握，谦虚学习是现阶段的首要任务，所以我希望能从相关的职位从低做起，找到发展自

我的平台。

更多自我鉴定范文,见应届毕业生求职网

市场营销简历自我鉴定范文(二)

敬爱的领导:

您好!

我是南华工商学院的一名应届大专毕业生,专业是市场营销,我希望能到您单位的工作。

大学四年,我既注重基础课的学习,又重视对能力的培养。在校期间,我抓紧时间,刻苦学习,以优异的成绩完成了基础理论课的学习。同时,我也有计划地抽出时间去阅读各种书刊、杂志,力求尽可能地扩大知识面,紧跟上时代的步伐。学习之余,走出校门,我尽量去捕捉每一个可以锻炼的机会,做兼职,与不同层次的人相处,让自己近距离地接触社会,感受人生,品味生活的酸、甜、苦、辣,使自己尽快地成熟。

现在我渴求能到贵单位去工作,使所学的理论知识与实践有机地结合,能够使自己的人生有一个质的飞跃。

选择单位,工资和待遇不是我考虑的首要条件。我更重视单位的整体形象、管理方式、员工的士气及工作气氛。我相信贵单位正是我所追求的理想目标。我很自信地向您承诺:选择我,您绝不会后悔。

此致

敬礼

市场营销个人自我鉴定范文(三)

在大学期间，我一直担任班级的`生活委员，努力做好本职工作，积极配合老师同学开展工作，还和其他班委一起组织了春游、聚餐等班级活动。同时，我还积极参加其他活动，和同学一起参加学院的风险营销，获第一名；参加过中韩趣味运动会；学院越野活动；等等。这些都在一定程度上锻炼了我，培养了我。学习方面，我通过了英语四级和计算机一级的考试。在认真学习课内知识的同时，还会去图书馆看书学习，也会在网络上逛逛，获取其他方面的知识。由于工作和学习上的良好表现，我获得了社会工作奖二等奖、三等奖，获得了人民奖学金三等奖，这些是对我的肯定，也激励着我继续努力，继续好好的学习和工作！

在大学里，我学的是市场营销专业，想从事营销方面，尤其是策划方面的工作。但是，到目前为止，没有什么工作经验。另外，虽然在班级里的成绩还是可以的，但是我觉得自己的知识学习的不够好，不够深，不够扎实，能力方面也有待加强提高。不过，人无完人，每个人都有优缺点，重要的是有用心去面对和有行动来改变。我会用行动来改变的，努力弥补我的不足之处，努力的提高自己的！

服装销售自我评价简历篇二

在房地产行业工作也已经半年多了，在公司领导的忙指导下，我开始对房地产有所认知，对销售也有所了解，在销售房产方面还有待提高。

经历了六月份开盘，从前期的跳水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自我的销售本事有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自我那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。

第一、在接待当中，始终要坚持热情。

第二、做好客户的资料登记，及进行回跟踪。做好销售的前期工作，有利于后期的销售工作。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户研究及销售，使客户的选择性一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自我的销售。

第四、提高自我的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在应对客户的时候就能游刃有余，树立自我的专业性，同时也让客户更加的想信自我。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自我就能够针对性的进行化解，为客户供给最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户能够放心的购房。第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七团结工作中的同事，互相忙，虚心求教，有利于销售中因知识匮乏，而造成不必要的客户流失。

第八服从领导安排，不与顶撞驳，销售行业作为领导的，即是业务精英出身，各个身经百战，经验丰富，即有不足之处领导的指出，皆因个人知识和经验不足，销售人员应及时接纳学习。

第九销售人员应不断学习各个行业知识，销售人员及时杂学家，多方面了解有助于谈客中找到共同的兴趣爱好，以便于销售。

第十、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的受到挫折时，态度最能映出你的价值观念。进取、乐观者将此归结为个人本事、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改善和发展，

而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活。

第十一、找出并认清自我的目标，不断坚定自我勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。

总之，这半年多来，我在公司虽取得一点点的成绩，但这与领导的要求还相差甚远，在新的一年里我将坚持对工作的热情和进取性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神，一步一个脚印，进取的向着目标前进！

服装销售自我评价简历篇三

自20xx年6月26日加入xx化妆品以来，已有四个月零十六天，在此期间，每一天对我来讲都似乎进步和考验，每一天都能得到累累的硕果，包括思想，包括技术，包括做事，包括做人。加入xx是我刚踏入社会的第一个岗位，也是我工作开始的舞台，在这个舞台上我更加清晰得认清了自己的所长和所短，认清了自己以后的发展目标和方向，这都与经理的提拔和教诲有着密不可分的关系，在此首先感谢经理对我的帮助和教导。

我觉得我在实习期间的成长有以下几个方面：

第一，在思想方面，首先摆脱了学生式的思维，逐渐形成了适应于生产和管理的严谨务实准确灵活的思维模式，一切从实际出发，拒绝马虎大意与敷衍了事，出现问题立即解决，不拖泥带水，推三阻四。其次，要养成吃苦耐劳的好习惯，在生产上，技术人员应该时刻坚守在自己的工作岗位上，即使是加班、熬夜也要站好岗，尽职尽责，树立完全自主积极工作的意识，不怕困难，严于律己，宽以待人，自己多吃点苦，多做点事，让自己得到更好的锻炼和更快的发展。

第二，在技术方面，自从进入xx以来，经历了多款产品的研发

发和生产，这些研发过程都是在一点一滴的摸索中逐步成功的，包括日霜、晚霜、眼霜、润肤乳、洗发水、爽身粉、睫毛膏、粉底液、面彩、洗甲水等等等等，这些研发过程也见证了公司的成长和产品的日益丰富，当一款产品成功时，心中无比喜悦，之前的经历的苦思冥想与绞尽脑汁所带来的烦恼也随之烟消云散。当然，每一款产品对我来说都是一次孕育的过程，每一款产品的背后都有着相当长的故事，包括原料的选择和订购、思维的进化和改进、技术的成熟和完善、项目的总结和记录等等诸多过程，这些过程都与平时的知识积累息息相关，回想每一次成功和失败，都是自己小小的进步。

第三，在为人处事方面，进入xx是我踏入社会的第一步，在经理和各位同事的帮助下，我逐渐适应了公司的环境和工作的内容，学习到大家的一些优点，改进了自己的不足之处，并且在与人相处和合作方面都取得了不小的成绩，当然其中也有失败的教训。当今社会是竞争和合作并存的社会，企业需要竞争力，员工之间就需要合作，这两个方面是相辅相成的。我在以后的工作中一定会更加注意这一点，达到与同事之间最完美的合作状态。

总之，进入xx是我不悔的选择，也是我为之自豪的选择，在实习期间，我经历了失败也品尝了成功，犯过错误也获得过表扬，这就是成长所要经历的每一步。很荣幸能加入xx也很荣幸能和公司一起成长。我会总结我的`缺点，发挥我的所长，继续为公司的发展最大限度地尽我的力量。

在工作上，责任心强、适应能力强、态度热忱、做事细心，具有9年以上企业财务管理经验和1年会计师事务所管理工作经历，良好的协调与沟通能力，善于交际，具备一定的领导能力；在性格上，诚实守信、忠诚、和善、谦虚、乐观；在业务上，具有全盘业务处理和良好的职业判断能力，擅长财务分析，精通财务税务制度，可独立完成各项财务工作。熟悉使用国税、地税、财政、银行、工商、统计的报表及防伪

税控软件，熟练使用计算机解决财务的实际问题。

从事外贸工作三年了，熟悉外贸的一整套业务流程及船务安排，能独立完成一整套单证的制作，有着扎实的外贸功底。后期开始样品开发，直接跟美国的设计师联系，锻炼了自己的口语能力，而且比以前更加详细地了解工厂的生产流程，在与工厂沟通的同时学会了如何处理公司，与各个不同工厂之间的联系。本人自认为是一个有责任感，积极向上，认真勤奋的人，因为喜欢英语，所以从事外贸工作，希望能运用自己的所学运用到工作中去，在提高自己的同时，给公司带来利益！并在工作总结中善于发现自己的不足并努力改正。

这便是我的销售工作自我鉴定，带着这丰富的经验，我更有信心走好今后的销售道路。

服装销售自我评价简历篇四

不经意间20xx年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

从元月至12月末的十二个月里，销售业绩并不梦想，[某项目名称]共销售住房80套，车库及储藏间57间，累计合同金额15637000元，已结代理费金额计仅218899元整。

元月份忙于年度鉴定、年度报表的核算工作；2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作；3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘教师沟通项目尾房的销售方案，针对[某项目名称]的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自我的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份[某项目名称]分别举办了“某某县小学生书画比赛”和“某某县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，期望经过开展各项活动提高某某房产的美誉度，充实[某项目名称]的文化，当然最终目的.还是为销售起推波助澜的

作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是[另一项目名称]招聘销售人员，第一个接触的项目也是[另一项目名称]，而在公司的整体研究后我却被分配到[某项目名称]。没能留在[另一项目名称]做销售一向是我心中的遗憾，此刻我最终能在[另一某项目名称]的续篇——xxxx项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将[某项目名称]的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。10月份我游走在xxxxx项目和[某项目名称]之间□[a项目名称]的尾房销售□[b项目名称]的客户积累□[c项目名称]的二期交付……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不明白该说意想不到，还是该说意料之中，[某项目名称]项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自我的状态，来理解这个事实。11、12月份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

1□xxx一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；

3、年底的代理费拖欠情景严重；

4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位；

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利。

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

新年的确有新的气象，公司在xxxx的商业项目——xx娱乐城，正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。因为前期一向是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师xx;这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，可是我相信经过我的真诚沟通将会改善这种状况。

- 1、期望[某项目名称]能顺利收盘并结清账目。
- 2、收集xx娱乐城的数据，为xx娱乐城培训销售人员，在新年期间做好xx娱乐城的客户积累、分析工作。
- 3、参与项目策划，在xx娱乐城这个项目打个漂亮的翻身仗。
- 4、争取能在今年经过经纪人执业资格考试。

新的一年已来临，我又投入新一轮的紧张工作，其中有与同行的竞争、与同事的竞争，更有与自我的竞争。期望鸡年能够圆满结束[某项目名称]销售的工作，狗年成为新项目的经理，为公司创造更多的财富。

祝愿xx所有销售人员身体健康、共同提高!

祝愿公司在新的—年中，生意兴隆财源广进!

服装销售自我评价简历篇五

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了必须的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。

回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮忙下，提高自我的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自我的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情景鉴定如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自我心智的成熟。

今年的销售任务从年初的x亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自我的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上头，我们把每一天都当成了开盘日，庆幸的是今年公司的策划部门为我们销售做出了强有力的销售宣传，保证每一天我们的销售中心的人气都十分的旺。

而这个时候我的工作就放到总控上头，做好现场的销售氛围，而自我确实在今年也没有赚到钱，有的时候心里确实感觉到不平衡，拿不到钱(我没有销售总提成)，有时候确实想放弃这个工作岗位，说实在话干销售就是吃的青春饭，拿高工资，别的同行也觉得今年我们卖这么好，我应当赚好多钱，但事实我根本没有，而幸运的是x总、x经理真的也很理解我，对我关怀和帮忙，同事们也十分配合我的工作，我应当感激他们。

20xx年的主要工作资料如下：

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，异常有些客户不讲道理，死缠烂打。应对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作资料，冷静处理客户问题，力求到达客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作

对xx市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价供给依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售

配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情景，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

3、做好客户问题的处理

客户多了什么样的情景都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调

加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

5、做好路业顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同提高。新员工的培训学习安排，考核。

在20xx年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不一样新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习，在这一年里我看完

了x本畅销书(《货币战争》x本、《激荡30年》x本、《从优秀到卓越》), 为自我充电。

向周围的领导、同事进行学习, 尤其是xx老总和xx经理的循循善诱、孜孜教诲下, 感觉到了今年自我还是有点提高。经过不断地学习充电, 不断地积累, 我在日常的管理本事、问题客户的处理本事、销售案场的销售氛围营造本事等等, 在这一年里又有了新的提高, 保证了本部门各项工作的正常运行, 能够以正确的态度对待各项工作任务, 热爱本职工作, 认真努力贯彻到实际工作中去。

进取提高自身各项业务素质, 争取工作的主动性, 具备较强的专业心, 职责心, 努力提高工作效率和工作质量。

在这一年来, 取得了一些成绩, 但也存在一些问题和不足, 主要表此刻:

1、脾气太急躁

个人心理承受本事不是很好, 对某些事情个人感观较浓, 说话的尺度把握有所欠缺, 办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解, 亟待改之。

2、不细心

研究问题太少不够精细, 该研究的问题没研究到, 有些工作还不够过细, 一些工作协调的不是十分到位。

3、管理方式有些“粗犷”

不够细腻, 管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

新的一年开始了, 又是一个新的纪元[]20xx年的任务目标x亿也已经下达, 又是一个挑战, 一个新的开始。自我决心认真

提高业务、工作水平，为公司跨越式发展，贡献自我应当贡献的力量。我应努力做到：

1、加强学习，拓宽知识面

努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情景做到心中有数。

2、本着实事求是的原则

做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；做好路业顾问问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设

加强管理，团结一致，勤奋工作，构成良好的部门工作氛围。

4、提高工作进取性

不断提升销售部团队成员工作进取性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、遵守公司内部规章制度

维护公司利益，进取为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

服装销售自我评价简历篇六

20__年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作评价，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情景，还评价了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来

给自我半年的工作做个评价，期望经过评价我们能够更好的认识自我和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

此刻我对我这半年来的工作心得和感受评价如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自我能从产品知识入手，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，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自我经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情景、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而到达销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自我的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，可是成功率比较高，价格也能够做得高些。像这样的客户就能够列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动进取，力求按时按量完成任务。

每一天主动进取的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和评价工作情景，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，并且因为人与人都是有感情的，仅有跟客户之间建立了感情基础，提高客

户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，可是他们会一向记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是构成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们那里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情景，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺必须能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，可是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能提高。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务本事；再有时间还能够学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解此刻市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。仅有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的确定，遇到问题才能随机应变。

六、后半年的计划

在半年销售评价会议上，我的数据跟同部门的同事__的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我仅有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，可是大家应对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距仅有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每一天都明确的明白自我的任务，才能明确自我拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是异常熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最终我要感激我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮忙，期望往后经过大家一齐努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

服装销售自我评价简历篇七

一个月的时间就这样很快的结束了，回顾自我这月以来的工作，能够说是有很多地方值得反思，学习;作为一名销售人员，我的工作主要是维护市场，发货回款，市场中有4名客户

需要服务好，在这当中会有很多不到位的地方，我需要多反思，鉴定，多请教学习，我相信自我会做好，可是这些都需要自我一向不断的努力下去，我相信自我会做好的。在领导的关心支持和同事们热情帮忙下，不断加强自身建设努力提高，鉴定起来有下头几个方面。

一、本月__客户5月计划发货250吨，回款30万;实际发货371吨，回款33.1万。__客户计划发货150吨，实际发货376吨;计划回款20万，实际回款60万;合计发货747吨，计划400吨，超计划347吨，完成率为186.75%。本月盐都市场发货主要是因为当地土地价格及粮食价格原因，老百姓大都是以15-15-15为主，在追肥上头主要推广能26%尿胺(因市场原因只能销售唯一一款追肥)。

三、目前__区域相邻市场客户存在价位不统一存在竞价现象，__等地以低价报价致__区域，致客户推广困难，目前出现互相砸价现象，如不加以整治市场会越来越混乱，客户的信心会越来越低落，最终受伤的是我们公司，当然我们也在进取处理此等事件;目前__客户家中的货物所剩不多，盐都所剩15-15-15为主并且还是严重结块，5月新产的货，打电话投诉，相关人员给出一套手续，等处理完市场已经结束，此刻正是用肥高峰期，那我们能做的是尽量安抚客户，摔包销售，把市场需求放第一位，那么摔包费用谁出呢?公司出要走一套流程，客户出，客户心里本就抱怨，期望公司在生产这块要严把质量关，结块等事件很头疼异常是农业用肥高峰期;大丰市场库存比较零散硝硫基、玉米肥、追肥等都有点，可是每个品种库存量较少，大丰立刻迎来打算定肥时期，我们要把活动搞在前面，搞的有声有色。

四、目前各市场受大环境影响，各家肥料价格都比较低，中东15-15-15，1760送到，五禾丰15-15-15，1800送到(活动支持尿素1600每吨)，此刻尿素都1750了，优势很大，销售压力同样空前的大，可是我们还是要脚踏实地，拼尽最终一口气。

五、本月片区经理来市场拜访客户，异常__市场，__经理为客户扫除心中担忧，使得客户十分有信心，销量也上去了。

六、下月计划安排：下月计划发货400吨；营销动作：示范田建设2场，农民会3场，门店促销5场，不干胶200张。