

最新销售副总年终述职报告 销售个人工作述职报告(通用6篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

销售副总年终述职报告篇一

尊敬的领导：

一年的时光，在懵懂中走过，我自我也是深感压力重重，无所适从。回想这段时间以来的工作，我从个人走进团体迈向团体。期间经历了很多磨练，也学到了很多的东西。现就任职以来的工作情景述职如下：

本人主要负责的工作有三项职能：一是公关、协调的办公室管理职能，二是人力资源管理职能，三是行政事务管理工作职能，具体为：第一项大的工作办公室的工作：对外与开发商的协调和对接工作；对内与各项目组之间沟通协调。从而使公司的战略成为战术，工作承上启下，攘外安内；第二项大的工作是：要全面做好人力资源管理职能，对公司的招聘配置、薪酬管理、人力资源规划、绩效考核、劳动关系、档案管理、综合制度的建立健全等全面落实及把好关，让公司业务高效地跳动起来，让公司的每个细胞兴奋起来；第三项大的工作是：做好行政事务管理工作，对公司的环境卫生、后勤、办公用品采购等做好服务工作。

1、加强基础管理，创造良好工作环境

为领导和员工创造一个良好的工作环境是项目重要工作资料之一。一年来，我结合工作实际，认真履行工作职责，加强

与置业顾问间的协调与沟通，使公司的基础管理工作基本实现了规范化，相关工作基本实现了优质、高效的完成，为公司各项工作的开展创造了良好条件。如：基本做到了员工人事档案、会议纪要、管理及销售文件等的清晰明确，重要文件全部归入档案，严格规范管理；做到了办公耗材管控及办公设备维护、保养、日常行政业务结算和报销等工作的正常有序；在接人待物、人事管理、优化办公环境、保证办公秩序等方面做到了尽职尽责；为公司树立了良好形象，起到了窗口作用。

2、加强服务，树立良好的工作氛围

项目开放至今，我的工作的核心就是搞好“三个服务”，即为领导服务、为员工服务、为广大客户服务。三个月以来，我围绕三个服务的核心工作，对公司工作的重点、难点和热点问题，力求研究在前、服务在前。异常是项目销售情景总结、置业顾问的日常工作安排。基本做到了工作有计划，落实有措施，完成有记录，做到了进取主动。日常工作及领导交办的临时性事务基本做到了及时处理及时反馈。在协助配合其他部门工作上也坚持做到了进取热情不越位。我的工作资料决定了我的工作特点就是繁、杂、多。并且随时有新的工作任务出现，所以必须保证思路清晰，方能使各项工作有条不紊地顺利开展，圆满完成任务，且不落掉一件。

作为一名领导者，对每一位员工都应当做到公平、公正、客观。能够听取下属员工不一样的意见。工作中的分歧不能掺杂个人感情。对下属员工，我一向抱着不抛弃，不放弃的态度。管理工作因材施教。为了能够更好的提升员工的进取性，今年根据销售的实际情景逐步完善岗位绩优考核资料，使其更加具有针对性和操作性。对新进的员工按照工作计划要求进行了培训，培训资料主要是公司人事规章制度、日常工作流程、楼盘简介、企业文化等方面的培训，经过培训让新员工了解了我们项目的优势、销售策略；对公司的规章制度更加了解，使他们尽快适应工作的需要并完成相关之任务。

协调置业顾问之间的矛盾本事方面还有待提高，与各置业顾问的沟通还需加强，同时在工作的整体布置和指挥上，缺乏坚定性、执行力、存在手软现象；部门在制度方面未建立健全奖惩制度，同时未进行员工执行力等方面的培训，使得公司整体的执行力不到位。行政工作事多面广，有时研究问题不够周全，处理问题不够细致。学习不够，知识面不广。

在公司的出入账，营销中心费用的如入，有时候会存在遗漏，或者未汇总等等问题，这都关系到公司资源的核销，营销中心的经营成本等等问题，公司的运营是否良性都与运营成本相关联。所以这方面的的工作需要认真细心耐心的对待。与开发商的对接工作，包括营销方案，宣传方案，广告文案等都需要与开发商谈判协商，一切都要以为了公司利益着想为出发点。

看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的。所以，在今后的工作中，我会带领项目的全体员工随着公司的发展适时调整自我，及时正确的找到自我的主角和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

此致

敬礼！

述职人□xxx

xxxx年x月x日

销售副总年终述职报告篇二

尊敬的公司领导：

你们好！我是xx公司的一名销售人员，我叫梁颖思，很高兴能够加入公司的销售团队，下面是我这个月的工作述职报告。

虽然市场竞争日趋激烈，但上个月我给自己制定的工作计划和销售计划还是顺利地完成和达到目标。能够顺利地完成任务，除了自己的努力之外，很重要的一个原因就是吸取了上个月的教训和经验，并向前辈们学习了很多有关销售的知识及销售的方法技巧。

目前，我拥有的客户群主要是在xx~xx岁之间的人群里，都是一些比较稳定的中小型客户，缺乏一些潜在的大客户和比较稳定的大客户。在这个月，我一共拜访了xx个客户，其中有xx%是自己所拥有的稳定的客户，有xx%是新的中小型客户，还有xx%是自己新挖掘的大客户，在这些客户里，合同额的签订和完成情况达到xx%□

在这个月里，我拜访了xx个客户，下个月，我想提高自己的目标，要拜访xx~xx个客户，其中xx个是稳定的中小型客户□xx个是稳定和不稳定的大客户，还有xx个是新客户。目标销售额要达到xx万以上，合同签订率要达到xx%以上。

我相信每个销售人员都自己的一些问题，我也不例外，我的问题综合如下：

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。

2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的疑问。但这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了最佳的机会。

4、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。

5、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。心态不够开放乐观。

因此，根据以上的的问题，我给自己提出以下的建议：

1、销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询！资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献！争取在一年内能够独立进行销售的工作。

2、了解产品品牌，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点！对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳！争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强与客户的沟通与联系。拜访频率还是要加强，其中要抽出一部分时间多联系意向客户，随时掌握其最新动态，缩短与客户之间的距离。针对潜在客户，可以采取电话回访的方式，增进与客户的沟通与交流。

4、尝试通过各种方式开发新客户，不能仅仅局限于独立拜访，还可以尝试转介绍，或者是通过订货会等方式。

5、针对不同客户类型，制作一份表格，用不同的方案引导客户谈判。这样一来我们谈判就有的放矢，成功率就较高。

没有一个计划是完美无缺的，每个计划都有它自己不足的地方，我自己制定的计划也不例外，因此我会根据计划进行时得实际情况来调整自己的计划，做到随机应变。

谢谢！

此致

敬礼！

述职人□xxx

销售副总年终述职报告篇三

尊敬的领导：

您好！

自20xx年xx月入职以来，不觉已一年有余。在同事及公司领导的关怀下，我们销售工作的开展有了一定的成效，但也存在许多的问题与不足。适逢危机下严峻市场形势的挑战，作为销售负责人的我自当不遗余力、竭尽全力、倾其所有地工作态度拼力把销售工作做好、抓好，以不辜负同事及领导的信任与支持。下面我将从以下四个方面来进行阐述，请公司领导给予修正。

(一)秉承原则与目标

1原则：全心实意、爱厂如家、相信团队的力量、把岗位工作当作事业来做。

2目标：不断学习提高、创新自我；打造一支过硬的营销团队；坚持以‘打造中国的xx供应商’为目标来严律其行。

(二) 具体工作内容

1、自我学习、塑造

本人机电一体化专业，从事了两年xx产品的设计工作而后一直从事机电产品的营销工作。虽在建筑行业做业务已有四年之多，但不同的产品就有不同的营销模式。为此自入职以来，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、公司本产品发展定位、该产品营销模式等方面一直在做努力，只有这样我才能适应该产品的市场营销工作。

2、团队建设与发

经过一段时间学习与锻炼后，我慢慢熟悉了产品知识及其行业情况。也明白了公司该产品发展历程及组织配备等情况，但要有突破性、决定性发展单靠一个我在短时间内是有难度的，再加上市场上对供应商的要求也在逐步提高门槛，如不能在尽短时间内拿到进入证以后可能很难在xx行业内发展。于是为了公司在xx产品市场有好的业绩的发展，我便提出了创建营销团队的申请。公司领导也非常重视并且果断的批准了我的要求，就这样销售团队在公司领导的大力支持下陆续建立了起来。从1个人到3个、到6个，从雏形的市场信息搜集到业务流程的一步深入、技术方案的草绘，我们团队也逐渐完善起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移、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、销售工作

有了‘自我学习、塑造’和‘团队建设与发

我认为，工作创新并不是执意的一种创造，更重要的是体现的一种工作激情，一种激发自我潜能、提高工作价值的热情。

在这一年的时光里，我用‘创新工作’来形容所做的内容应该不为过。

(一)充分的信任

“高山因为有大地信任，才屹立得巍峨壮观；小溪因为有大海的信任；才获得更广阔的生命。”工作更是如此，在我所带领过的团队之中，我都是以信任的态度去实施的，用人不疑疑人就不用。所以在今后的工作当中，我仍以此心去实施。

(二)敢想、敢做

来到公司做销售工作，可以说公司仅提供给我市场空间，其余诸如业务、技术培训等给予的很少。但我选择了这份工作，我就要去克服、去努力、去实现。于是，自己勤力去学习产品知识、自己去网上搜索信息了解市场及行业情况、自己到市场去体验该产品的销售。进过一段时间的磨练，我认为改变公司该产品的销售窘境得需要一支团队来。于是在顶着一些压力下我勇于提出自己建立销售团队的提议，当时不考虑提出后自我是否能在公司待下去，只考虑如改变现状的话这应该比较好的策略。但公司领导给予了相当的信任与支持，我可以建立销售团队了。高兴之余就是我要敢于去实施的信心与努力了，虽没有达到自己预期目标，但时间还是证明了我的销售方向和一些努力是正确的。

此致

敬礼！

销售副总年终述职报告篇四

尊敬的各位领导、各位同事：大家好！__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忙鼓励，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，接纳我和五洲产品的合作者，因为是他们的帮忙、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，用心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、用心开拓市场，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资料，现将一年来的个人工作述职如下：

1、苏北市场全年任务完成状况。

__年，我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售__万元，完成全年指标1__%，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，透过我们的努力，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，最后让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。

连、徐、宿地区三个地区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。__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，寻找适宜目标客户，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。

用心宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比20__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、做好苏北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状况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售状况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一齐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、用心参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施状况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然苏北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，应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状况。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，有的区域能带给信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务潜力还需更快更好的提高。

3、苏北市场网络规划不好，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。

结合__年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸20__年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20__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，负责客户状况收集、调查，20__年消灭江苏省空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

20__年我们要对任务进行落实，做到目标明确、职责到人，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，用心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；对自我在工作上的失误也能努力纠正、主动承担职责。20__年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20__年公司生活用纸销量增长__%，为实现公司生活用纸销售总额为__亿元的目标而奋斗。

销售副总年终述职报告篇五

尊敬的各位领导、同事：

20__年是我任宾馆经理的第二个年头，虽然一路走来很辛劳，但我仍然感到由衷的欣慰，因为一份耕耘一份收获，我的付出有了收获，我的努力有了回报。两年来，我以宾馆为家，兢兢业业，与宾馆全体员工齐努力共奋进，让宾馆经营管理稳步前进，取得了良好的经济效益和社会效益，员工薪水进一步提高，宾馆硬件设施逐步改进，服务功能不断完善，宾馆知名度和美誉度得以提升，综合经营环境得到较大改善，20____年，宾馆经济效益显著。

(一)在宾馆经营方面：

800 的目标任务；超出 20____ 年经营收入 440 万元。

(二)在内部管理方面的好与坏：

1、对各部门及班组推行绩效管理。

由于经营当中存在沟通上的问题，绩效的真正功效只发挥了一部分，团队的战斗力相对较薄弱，所以绩效考核未能发挥的淋漓尽致，通过强化思想管理，基层管理人员对考核能够量化及评价部门工作质量方面得到了改善，促使管理层关注业绩。2、通过自主管理，调整了管理方向，打造自身品牌。

在未央湖地区获得最佳环境单位。由于我们自身管理团队的“战斗力”有限，在新的一年里，我将为此加强协作、努力学习和提高，并竭力为宾馆努力奋斗”。

3、继续完善服务功能与项目：在失败中总结教训，不断完善宾馆制度，制定细化工作流程；但是现在始终存在着经营与管理上的不足，在 20____年我将对其进行彻底整治。

4、做好政务接待，树立行业品牌形象。

20____年宾馆先后接待了五一、十一旅游旺季接待、外宾客人、陕科大会议及各种培训会议等，创建店以来最高规格，全年接待量最多的一年，全年承接大小会议54 多次；大型婚宴 15余次。由于我们各阶层员工精心准备和现场跟踪，未出现重大服务质量事故，尤其在接待高标准会议工作中受到客人表扬和认可。宾馆务实经营管理，注重品牌形象建设，在行业组织的相关检查评比中受到了主管部门的认可，对尚不完善的工作，我会努力与决策层领导及管理人员一同研究，在新的一年里做出新的成绩。

二、工作中存在的主要问题与不足：

(一)宾馆经营管理方面：

1、由于宾馆在 20____年正式接手投向市场，初期经营成本大，对宾馆净利润指标而言就出现不尽人意的地方，宾馆的成本控制也是今后工作的重点。

2、宾馆人力资源的匮乏，经营部门人手短缺，经导致管理员顶岗，管理工作放松跟进，日常服务细节问题经常出现问题。

3、宾馆各部门一线员工的流动性相比较较大，优秀员工及外地人才引进难，受宾馆体制所限，减员增效和制定一套行之有效的、合理的薪资制度是当务之急。

三、20____ 年任职想法：

1、明确市场定位，提高销售收入：

(1)提高现有销售人员销售理念，扩展销售新思路，进一步挖掘宾馆客源市场，为更好的展开宾馆全员销售工作奠定了基础。

(2)市场的认知度得到进一步提升。加强了市场宣传力度，通过各种宣传方式，对宾馆进行营销推广，以增加宾馆的知名度。

新的菜式品种。

(4)集中精力，全员关注中秋、圣诞等节日的筹备、策划及销售工作，通过全员的努力销售，节日销售业绩为宾馆将带来了可观的收入。

2、提高中层人员管理水平，加强员工培训工作：

坚持把员工素质培训持之以恒地放在首位，通过对员工采取集中培训、专项培训等培训方式，使员工能够更好的适应本职工作，了解宾馆的实际运营情况，遵守宾馆现行的规章制度，让每位员工都明确意识到优质的服务及节能降耗工作在宾馆运营过程中的重要性，并将此落实到实际工作中。并加强了对员工服务礼仪、仪容仪表方面的培训，让员工在对客服务中提高服务质量，树立宾馆形象，体现宾馆企业文化。

3、安全管理工作常抓不懈，保证宾馆正常运行：

安全生产，始终作为宾馆工作中的重中之重。要求保安部在日常工作中考虑到宾馆的特殊地理位置和人员不足的情况下，一是对员工进行不同层次、内容的安全消防知识培训，提高处置突发事件的应急能力；二是对加强对宾馆安全巡查力度，

及时发现隐患及时整改;三是对全员进行了安全知识考核,提高了职工的安全意识,做到警钟长鸣。

4、关爱员工,做好后勤保障工作,增强企业凝聚力:

宾馆组织丰富多彩的文体活动,增强了宾馆的凝聚力和向心力,对内丰富了宾馆员工的文化业余生活,陶冶了员工情操,增强了员工团队合作意识,对外弘扬了宾馆精神,展现了宾馆风貌,营造了一种轻松和谐向上的宾馆文化氛围。

以上是本人 20____ 年度的述职报告,在迎接挑战的 20____ 年工作中,我将与全体员工一道,齐心协力,不辜负上级领导的厚望,我会以饱满的工作热情、扎实的工作作风,强化管理、全面落实科学发展观,取得更好的成绩。

销售副总年终述职报告篇六

一段时间的工作结束了,所有的经历都化作一段美好的回忆,那么结合自身工作岗位写一份述职报告吧。下面是小编为大家精心收集整理销售个人工作述职报告,希望能够帮助到大家。

尊敬的领导:

您好!

不知不觉中,20__年已经接近尾声,加入公司已有些时间,这这段时间的工作中,我学习并积累了很多知识和经验,锻炼和提高了业务能力,更让自己的人生多了一份激动,一份喜悦,一份悲伤,重要的是增加了一份人生阅历。可以说,在__的这段时间中,收获颇多、感触颇多。在这里,非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导,现在已能独立完成本职工作,现将今年工作做以下几个方面述职报告。

一、学习方面

学习，永无止境，来到公司的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质和操盘模式，通过努力的学习明白了销售经理的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，__项目没有进场，觉得有点无聊甚至枯燥，但12月进入__之后，回头再看，感觉在公司中每时每刻都会学到东西，主要在于自己有没有去发现、去学习。在公司领导的耐心指导帮助下，我渐渐了解心态决定一切的道理，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对生活和工作，随之心境也是越来越平静，更加趋于成熟。

三、完成的主要工作任务

- 1、共计销售__套，销售面积__平米，销售额__元，回款额__元；
- 2、到__后，对项目人员重新系统培训了房地产专业知识和销售技巧。
- 3、修改和重申了案场制度，制度更加细化。
- 4、制定早、晚会签字制度，分析市场、客户以及销售中遇到的问题，提升团队士气。

四、工作中存在的不足

- 1、对业务监督执行力度不够
- 2、对项目整体把控有待于提高。

3、需要进一步增加管理方面的经验。

4、与甲方缺乏有效沟通。

在学习公司完善的操盘经验，发掘自己工作中的不足的同时，计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、进一步提高自己的管理水平；

2、及时完成领导交给的各项任务；

3、与甲方及时有效地沟通，保证销售工作的正常化；

4、不断改进工作中所存在的问题，及时调整策略，保证明年销售任务的顺利完成；

5、同时努力学习策划推广方面的技能，给项目销售提供更好的可行性方案。

6、加大工作的检查力度和计划的可执行性，努力增强团队的执行力。

7、制定月可行的销售计划分级管理，执行目标确立到个人，分工和责任明确，使销售工作系统化和正规化，提高团队工作效率。

8、工作从细致性出发，做到掌握销售上的一切相关事务。

20__年这一年是有意义的、有价值的、有收获的一年，虽然我来__公司时间不长，但是在这里真正体会到了团结协作，互帮互助，共同创业的一种精神，同时感谢各各领导、同事对我工作方面的支持和帮助，我相信公司在每一名员工的努力下，在新的一年里将会有新的突破，更好的发展，项目在公司的领导下，会以更好的业绩回报公司。

此致

敬礼!

述职人：__

20__年__月__日

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

__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。

__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，__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。

__地区三个地区_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。_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，苏北区域今年销售量比_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、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、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，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然苏北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。

结合_年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸_年_亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展_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_。

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_年公司生活用纸销量增长__%，为实现公司生活用纸销售总额为__亿元的目标而奋斗。

述职人：__

20__年__月__日

尊敬的领导：

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

一、关于对公司产品和销售方面的认识

以前做了三年多的保健食品销售，但主要是会销产品及保健食品营养品，很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对__、__有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，我们公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒副作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，了解到目前我们公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”，养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。

所以以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，在符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

二、产品渠道拓展后的总结

跑了很多渠道，医院，商超，养生会所，礼品公司，药店等，在以前的公司只涉及了保健品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，了解了更多的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，在没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。

养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续

于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，“少走弯路”。

三、对公司企业文化的认识

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得更多的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

四、自身在工作上的优点及不足

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在__生物工程有限公司做过保健营养品专卖店店长和区域销售经理，所在公司十分注重培训，自己也十分注重学习，所以有一定保健食品销售方面的积累。在__上班半年没有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章制度，注意同事之间的关系，不议_司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自己的东西。

所关注的是自己能力上的提高，有合适的平台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足：

- 1、认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会更多的看一些关于天麻，石斛的书籍。
- 2、营销和管理方面的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。
- 3、提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发

现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，每周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及效绩，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

五、一些建议

- 1、因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。
- 2、各部门的沟通，领导层与员工的沟通更多一些，这样才能更多的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

六、未来努力的方向

应聘的是片区销售经理一职，接下来的工作中：

- 1、会努力于自身素质的提高，专业知识的完善，营销类管理类知识的学习等等，有了熟悉的专业知识，才能说服客服，学习更多的营销管理类知识，才能更详细的了解企业的运作，企业的目标，效绩管理，社会责任，首要职能等等，同时积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及领导能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。
- 2、大量的有针对性的实地产品销售拓展，暂时放弃一些可行性不大的渠道比如药店，重点拓展可行的渠道比如礼品公司，采用行之可效的方法，提高销售。
- 3、提高工作执行力，贯彻执行上级安排的工作，注重实干。
- 4、建立数据库营销，获得更多的优质客户资源，注重产品售

前，售中，售后的服务，提高服务质量。

5、更__的了解公司的企业文化，团结协作，提高工作效率和效绩，创建优秀的区域销售团队。

6、更__的'了解产品的市场情况，只有掌握了更为确切及时的信息，才会把握市场，提高销售。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年__月__日

尊敬的领导：

您好！

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。现就个人一年来的工作情况做以下述职：

一、工作思想

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与

使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

二、日常工作

进入公司以来，在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。_月底开始__商住小区的售房工作，在这期间我主要做了以下工作：

- 1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。
- 2、策划__小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。
- 3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。
- 4、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

三、个人设想

首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

- 1、销售控制表。

可以直观的显示所有楼盘的销售进展情况，并以制度销售改进策略，绝不能向客户透露；

- 2、来电、来客的登记。

3、销售登记。

管理和登记销售的情况，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料；

4、换、退房管理。

在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果；

5、催交欠款。

处理销售过程中的楼款催交处理；

6、成交客户资料管理。

7、换户。

8、退户。

9、加大宣传力度通过以下几种方式：

1) 传播媒体报纸电视；

3) 印刷媒体。

四、工作中的不足

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；

第三，自己的专业知识及理论水平十分有限不能很好完成自己的工作任务。

在今后的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：加强学习，拓宽知识面；努力学习房产专业知识、物业专

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。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年__月__日

(一)、全面启动招商程序，注重成效开展工作

招商工作是“特洛伊城”项目运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的项目销售。因此，在新的一年里，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

1、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年公司将扩大广告投入。其目的—是塑造“特洛伊城””品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，“特洛伊城”应在广告种类、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

2、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策略陈述书可以如下所示：

目标市场：高收入家庭，特别注重于男性消费者及各公司，注重于外企。

产品定位：质量高档的外销房。有商用、住家两种。

价格:价格稍高于竞争厂家。

配销渠道:主要通过各大房地产代理公司代理销售。

服务:提供全面的物业管理。

广告:针对市场定位策略的定位的目标市场,开展一个新的广告活动,着重宣传高价位、高舒适的特点,广告预算增加30%。

研究与开发:增加25%的费用以根据顾客预购情况作及时的调整。使顾客能够得到的满足。

市场营销研究:增加10%的费用来提高对消费者选择过程的了解,并监视竞争者的举动。

一、行动方案

策略陈述书阐述的是用以达到企业目标的主要市场营销推动力。而现在市场营销策略的每一要素都应经过深思熟虑来作回答:将做什么?什么时候去做?谁去做?将花费多少?等等具体行动。

二、预计盈亏报表

行动方案可使经理能编制一个支持该方案的预算,此预算基本上为一项预计盈亏报表。主管部门将审查这个预算并加以批准或修改。

三、控制

计划的最后一部分为控制,用来控制整个计划的进程。通常,目标和预算都是按月或季来制定的。这样公司就能检查各期间的成果并发现未能达到目标的部门。

市场营销计划更注重产品与市场的关系,是指导和协调市场

营销努力的主要工具、房地产公司要想提高市场营销效能，必须学会如何制订和执行正确的市场营销计划。

房地产营销计划的内容

在房地产市场营销中，制订出一份优秀的营销计划十分重要。一般来说，市场营销计划包括：

- 1、计划概要：对拟议的计划给予扼要的综述，以便管理部分快速浏览。
- 2、市场营销现状：提供有关市场，产品、竞争、配销渠道和宏观环境等方面的背景资料。
- 3、机会与问题分析：综合主要的机会与挑战、优劣势、以及计划必须涉及的产品所面临的问题。
- 4、目标：确定计划在销售量、市场占有率和盈利等领域所完成的目标。
- 5、市场营销策略：提供用于完成计划目标的主要市场营销方法。
- 6、行动方案：本方案回答将要做什么？谁去做？什么时候做？费用多少？
- 7、预计盈亏报表：综述计划预计的开支。
- 8、控制：讲述计划将如何监控。