

# 业务员个人工作总结(汇总9篇)

导游工作总结是对导游工作进行整理和总结的重要工具，能够帮助我们更好地归纳和复盘工作经验。为了帮助大家更好地理解总结的写作要求和技巧，小编为大家整理了一些范文供参考。

## 业务员个人工作总结篇一

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的20xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。

20xx年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然xx年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

### 一、负责区域的销售业绩回顾与分析

#### (一) 业绩回顾

- 1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

#### (二) 业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

a□上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性（地方保护）和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差（大都小是客户、实力小）；

c□公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心；

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于09年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

## 二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下□xx年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调整能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

### 三、工作中的失误和不足

#### 1、平邑市场

消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

#### 2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的（无地方强势品牌，无地方保护———）且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

#### 3、滕州市场

滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1)、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖；

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个xx年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

#### 四、10年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致10年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3、泗水：同滕州

4、峯城：尚未解决

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等；

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等；

办事处运作的具体事宜：

- 1、管理办事处化，人员本土化；
- 2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；
- 3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；
- 4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

五、对公司的几点建议

- 2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；
- 3、集中优势资源聚焦样板市场；
- 4、注重品牌形象的塑造。

总之20xx年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20xx年，站在xx年的门槛上，我们看到的`是希望、是丰收和硕果累累！

## 业务员个人工作总结篇二

转眼间□20xx年已将过去，我现在已经是xx酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐步融入到这个大集体当中。自xx年4月份开始办事处实习，7月份在总厂培训，至8月份分配到xx\_县部工作，这段时间内我一直实行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极展开各项业务工作，现根据近一年来的工作实践、经验和教训，秉持实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分

配业务人员去往各大办事处时将我留在呼办继续担负业务工作，并分配到旗县部担负驻武川业务员，这使我对在呼办实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在往后的全部工作进程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热忱和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程当中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

再次是感谢旗县部经理在工作上对我的教导，和在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理睬主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的展开。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强迫履行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白缘由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于武川气候较冷风又大，高经理也常常打电话吩咐我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

1、工作敬业表现、素质修养逐步提高第一次接触甚么是爱岗敬业，甚么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为旗县部的业务员，深深地感到肩负的重担，作为河套酒业和呼市办事处在武川的窗口，自己的一言一行也同时期表了公司的形象。酷爱本职工作，能够正确认真的对待每项工作，认真遵照劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的！所以提高本身的素质就变的尤其重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

为了办事处工作更全面更顺利的进行，和部门之间的工作调和关系，除做好本职工作以外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，不管是分内、份外工作都等量齐观，对领导安排的工作丝绝不马虎、怠慢，

在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提早完成，另外一方面也积极斟酌尽力将工作做的更加完善。并在展开工作之前做好个人工作计划，有主次的前后及时的完成各项工作，并到达预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

## 1、本身心态的不成熟

性情很不够慎重。不管有点甚么小事情、小状态，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、到达个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够慎重，有点得意忘形。或许是刚毕业本身经历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在往后的`工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更合适干这份工作！

心态的耐性还不够。作为旗县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，全部人也显得有点颓废，不够精神，但是经过一段时间的磨练和调剂，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

## 2、工作能力的欠缺

掌控客户心态不够准确。对已合作一段时间的经销商和客户，我常常会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确致使办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能致使工作

失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即便思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按规定程序做事，根据领导的交代办事，极少动脑揣摩客户，揣摩市场，揣摩致使问题产生的根本缘由。思维方式由于没有常常对事情周到、细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，必须斟酌很多东西，以清晰的思路，思考事情的每个细节，才能正确判断客户的真实情况。

总结一年来的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技能上有待于向其他业务员和同行学习[]20xx年自己计划在今年工作得失的基础上扬长避短，重点做好以下几个方面的工作：

- 1、切实落实岗位职责，认真实行本职工作。尽心尽力完成区域业务任务并及时催回货款，负责严格履行产品的出库手续，积极广泛搜集市场信息并及时整理上报领导，严格遵照厂规厂纪及各项规章制度。
- 2、努力做好现有工作的同时，尽快计划在武川寻觅有实力、有关系背景的代理商，主要做高真个河王、五星等酒水业务，以扩大业务渠道提高业务业务成绩。
- 3、针对餐饮市场作出大力的业务力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对武川业务市场的二批商保护进行公道适当的整理，使保护金发挥更大的功效。
- 4、在今后的工作中，要捉住各种不同的客户争取更充分、更准确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交换和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当地处理好业务关系，来赢得更多更好的客户。
- 5、自己在弄好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过业务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，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

6、为确保完玉成年业务任务，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率。

综上所述，虽然有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反思检讨以后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

辞旧迎新，展望20xx年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效力全面进入一个新水平，提高本身的能力水平来努力完成办事处的业务任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

## 业务员个人工作总结篇三

20xx年xx月xx日，是我加入xxx公司市场部的纪念日，也是我试用期起先的日子。经过三个月的学习与工作，我对自己的工作仔细思索并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并赐予同意我的转正申请。

首先感谢公司人力资源部认可、聘请我进入xxx公司，并对我全方面的培训，赐予我在公司发展的机会。感谢x董事长□xxx总经理□xxx副总经理及公司其他领导和同事赐予我无时不在的培训、教育与帮助，使我在短短的三个月时间里能学到最多的学问和信息，并得以提高。当我进入xxx的第一天起先，我深知自己的欠缺是对我公司、行业及产品系统学问的驾驭。

1、仔细学习公司人力资源部组织的对公司历史、制度等的培训，对我xxx公司有了更深刻和完整的相识□xxx公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增加了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，信任随着公司的发展，自己也肯定会有大的进步。

2、在公司对新员工的培训期间，我努力学习公司整体状况及xx□产品）系统学问，娴熟驾驭了xx□产品）系统各部分的作用、工作原理、结构、特点、材料等等状况，能系统明白将整个xx□产品）系统具体、顺当、条理地向项目业主讲解、沟通清晰，为今后业务工作的开展而奠定坚实的基础。对公司介绍的学习过程中，深挖掘我公司与别的公司的区分与优势，自己组织语言，将公司的特点、优势、业绩等全面地介绍给业主。这也是x董事长提倡业务工作制胜的“三把斧”的两者，所以我从不懈怠。

3、在短时间内驾驭更多的行业学问，并且在后期的工作中随时学习补充行业学问的学习。不仅在学习期间努力学习行业学问，为自己尽快进入工作角色而打算，并且要想将业务工作做的更加精彩突出，融入到这个行业中来，在工作过程中努力广交挚友，学习行业学问，在业务工作中，互通信息，相互学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、细致学习了商务学问□x总对业务人员的培训不仅重视业务学问，对商务学问的培训也丝毫没有松懈，使得我们相识清晰业务员胜利必备的素养，也使得我们在业务工作与人沟通中细微环节上的胜出增加一筹。使我们增加了胜利的信念。

5、在近一个月的业务出差工作过程中，我将xx和xx两省的项目信息进行了探望，已经和一些项目的甲方相关人员取得良好的沟通。典型的项目有xx集团x万吨/年合成氨x万吨/年甲醇项目□xxx工有限公司x万吨/年甲醇□x万吨/年醋酸及x万吨/年醋酸乙酯项目□xx集团x万吨/年甲醇x万吨/年二甲醚项目等，

都将在下半年和明年起先招投标工作。并且重点探望了xx工程公司（化三院），在x总的帮助下，与化三院负责xx[]产品)的相关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的xx[]产品)项目对方将向业主举荐我们公司。在化三院设备选购部入网并通过审核，今后三院总包项目中如有xx[]产品)系统，我们公司可以作为三院的竞标方之一参加竞标。

6、胜利中标xx股份有限公司x万吨苯加氢项目xx[]产品)系统。在项目招标前四天接手，主动向xxx技术总经理[]xx技术部部长[]xx电气工程师学习苯加氢xx[]产品)学问，在最短时间里具体了解技术方案。马上与xx有限公司的相关负责人取得联系，了解了该项目的竞标厂家，议标人员，设计单位，并且经过沟通取的得招标公司相关人员支持，到达xx后，主动协作xxx总经理与xx相关领导进行沟通，争得了xx相关领导的支持。开标前主动打算述标。最终我公司顺当中标。

## 业务员个人工作总结篇四

即将过去的，我的感触感染颇多。回顾这一年的工作历程作为xx迪的一名员工我深深感应xx之蓬焕发展的热气和xx人之拼搏的精力。作为企业的一个窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的本质，高标准的要求自己。在高本质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

在较高等级领导的带领和各部门的大力配合下，的销售额与上年相比取患了较好的成绩，在此我感谢各部门的大力配合与较高等级领导的支持!工作总结：

从开厂以来为止12月31日，东南亚区域共有3个国家(xx[]xx[]xx)共xx个客人有合作往来，总销售额约xx[]

3.xx[]客户共xx个(新客户xx个，之前的老客户未返单的共xx

个), 总销售额约xx.00rmb□

按以上数据, 东南亚区域国家□xx市场较为稳定, 且返单率较高(未返单的老客户多为无客人联系方式, 使得我们无法主动与客人联系取得信息), 但市场单价竞争激烈, 利润空间较小□xx和xx市场的返单率也较高, 但定单订货量少, 品种繁杂。不过也有个别现存客户较为理想, 但还需不断与更多理想的新客户保持联系, 以取得合作时机, 提高销售额。

忙碌的, 因为个人工作经验不足等原因, 工作中出现了不少大问题。

4月份, 因为灯杯电镀厂的电镀质料问题, 导致我司4-5月份出货给客人部分的直插筒灯灯杯有大量严重变色的异常环境发生;10月份, 又因环电镀厂问题, 导致客人投诉铁皮环易生锈的`问题。但因公司及时查出导致产品出现各种质量异常的`底子原因, 及时向客人解释, 重新将出现质量异常的产品赔偿给客人, 并向客人承诺我们在此后会努力完善工作, 以确保产品的质量不再出现更多的问题, 从而使得老客户没有放弃与我们合作的瓜葛。但第一次和我们合作的xx客人, 因为我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色, 终造成了客人无法正旺销售, 虽然之后我们有全部赔偿新的灯杯给客人, 但客户最终还是对我们的产品质量失去信赖, 同时也使客人打消了与我们长期合作的念头, 使得我们失去了一个理想的大客户。

10月份□xx客人, 因为客人支付货款不及时, 且多次沟通都无法取得好的结果, 使我们对客人失去了信誉, 从而不得不安排其客人定单暂停生产, 同时造成其客户定单的产品库存, 资金不能正常运作, 给公司带来了严重损失。此问题至今还在紧密与客人沟通, 直到问题得到解决为止。

对于发生的种种异常问题, 使我熟悉到了自己各方面的不足, 也使我从中深深吸取了教训, 获患了宝贵的工作经验。在此

后的工作中我将努力进修,以取得更多的工作经验,使得犯错的机率逐渐降低。

工作计划及个人要求:

2. 在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户;
5. 熟悉公司产品,以便更好的向客人介绍;
6. 试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

有关建议:

跟着公司和市场不断快速发展,可以预料我们此后的工作将更加繁重,要求也更高,需掌握的知识更高更广。为此,我将更加努力进修,提高文化本质和各种工作技能,为公司应有的贡献。

## 业务员个人工作总结篇五

时至岁末,新的一年正悄悄走近,回顾过去一年的工作,感慨万千。在部门领导的正确领导、关怀下,我由一名普通员工成长成一名熟练的业务员。近一年来的工作中,酸甜苦辣,五味俱全,既有可喜的一面,更有值得改进的一面。在这个岗位上我的收获是挑战了自己,为今后工作能走的更远、更稳积累了丰富的. 社会经验。现将一年里的工作、心得总结如下:

翻开我的工作日记,里面密密麻麻记录了我在市场部的成长历程[]x月x日到市场业务部的第一天我接到了陈经理第一道指令[]xx路与xx路东xx村两栋高层有人联系加压,速查明情况与甲方取得联系。当时我刚学会开车,加上路况不熟,怕走到地方甲方已下班,我决定座出租车去。到现场后先去工地外围、地下室查看现场施工情况,发现一次水和二次水均未施工,

费劲周折找到甲方办公室并取得联系后，开始了艰难的谈判过程。面对态度强硬，不配合工作的甲方，我多次与其进行沟通交流，宣传本公司政策、供水条例。经过几番软磨硬泡，斗智斗勇，最终以不卑不亢、顽强的工作态度，感动说服了对方，圆满地完成了任务，也从此开始了我的业务生涯。

秉着20字语，在领导的指导下我又联系了如xx亨业房地产□xx省工商管理局□xx上城□xx第八村民组等加压工程。

最初，为了能尽快掌握辖区工程再建情况，我每日早出晚归，用了近一个月的时间，行程约3000公里，普查信息120项，在第一时间里完成了辖区基础普查，为以后的工作打下了基础。排查工地时为了做到不漏项，令排查信息一目了然，我绘制了cad工程排查动态图、电子表格信息表。空地、基础、正建、封顶这些表格内容使我做到片区工程心中有数，工作起来有头有序。现辖区工程共82项。其中已签合同11项，已报装23项，未报装48项（已封顶21项、正施工18项，未施工9项）。

心得体会：熟知供水条例，掌握报装程序，提高业务技能。

只有熟知供水条例，才能做好供水工程宣传工作，只有掌握报装程序，才能做好用户服务工作，只有提高业务技能，才能做好咨询销售工作，通过严格排查，大力宣传，辖区钉子用户自主报装增多，如xx置业□xx房地产□xx集团□xx置业等。辖区内不乏有更难啃的骨头，相信，有志者事竟成！

负责倾听、记录客户意见或建议，总结并及时反馈信息，做好信息传递及反馈工作是我的另一工作职责。今年是我们改制的第一年，我们的身份发生了变化，从职工变成了员工。这次身份置换给我们带来了机遇，同时对外工作也带来了一定难度。怎样才能和用户建立长期友好的合作关系，增强用户对我们的信任度呢？这就需要我们延伸服务，改变事不关己高高挂起的态度，脑子里要时时充满危机意识，竞争意识。把用户的事情当成是自己的事情来办，积极、尽力协调解决

他们从报装到通水过程中遇见的疑难问题，真正做到以服务带动营销，努力提升打造公司品牌。

加压设备知识面较窄，是我的不足，直接影响了工作质量。今后，空闲时候要多充电学习，了解用户微妙心理，选择恰当的时机和用户交流。加强责任心，不放松自己，努力做到辖区工程不跑不漏，积极维护公司利益。一年来，在工作上我虽然取得了小成绩，但与领导的要求还有一定的距离。的工作已将成为历史，感谢领导对我的帮助，对我来说机遇与挑战同在，今后的工作中我要在思考与反思考，改进与再改进中成长，以崭新的面貌迎接新年的到来！

## 业务员个人工作总结篇六

转眼间，就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

在这10个月多的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是；欣慰的是；自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理。

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客

户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的`事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，励志，也会粗心。工作多的时候，想得更多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力;这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。

## 业务员个人工作总结篇七

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。

### (一)、业绩回顾

- 1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运

作的基础工作；

## (二)、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。

主要原因有：

a]上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

2、新客户开发面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。

这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

在公司领导和各位同事关心和支持下]xx年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了；

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；

4、对整体市场认识的高度有待提升；

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

1、平邑市场虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、滕州市场滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1)、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖；

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个xx年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

## 业务员个人工作总结篇八

转眼间□xxxx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀□xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx□xxx□xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xxx□xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

## 业务员个人工作总结篇九

xxxx年已经过去，回首一年来的，尽管我为的贡献微薄，但总算迈出了新区域，跨行业发展的第一步，通过工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中，。初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉的工作及对操作流程有了一定的了解。在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访，回收货款等工作使我对本行业有了足够的和了解，也为后期的办公室工作打下基础。

现将本的工作如下

1、政治、品德素质修养及工作心态。遵纪守法，岗敬业，具

有强烈的感和事业心，积极主动认真的. 学习知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。我是十月份来到公司工作，在公司系统集成部门担任办公室和工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的工作，向请教、向同事学习、自己摸索，在短的内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，为下一步工作打好基础。

3、认真、按时、高效率地做好公司领导及部门经理交办的其它工作。为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合其他同事做好工作。

4、工作态度和勤奋敬业方面。自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守，保证按时出勤，坚守。

5、工作质量成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好工作，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也了自己，经过不懈的努力，使工作平有了长足的进步。

总结今年的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。