

公司客户经理述职报告专业能力和执行力评价(汇总8篇)

开题报告是科研项目的立项依据，它对于申请科研资助和获得项目的批准非常重要。如果你正在写整改报告，不妨看看下面的范文，或许能为你提供一些写作思路和技巧。

公司客户经理述职报告专业能力和执行力评价篇一

辞旧迎新，在20xx年即将到来之际，我将这四个月来的工作、学习情况向大家总结汇报一下。我所在的岗位是支行分理处柜员服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，分理处是各网点工作最忙的之一，每天每位同事的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我在实习中不断地提醒自己要在工作中认真再认真，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。作为新入行的员工，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心地向师傅们请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然出错过，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

国庆假期过后，由于原网点装修，我被领导安排到支行机要室学习工作。在办公室师傅的指导下，我逐渐地了解这个新的岗位具体工作内容。机要档案科是一个综合部门，工作量相对较重，涉及范围较广，日常事务琐碎，具体有档案管理、文件传阅、机要保密、来信来访、会务安排(会议通知、会场安排)、印章管理、电话接听、文印装订、报刊信件分发等等。首先也是最基本的就是档案管理规范。对已批示行政公文分

类、整理、归档科学化。保证了文件查阅、归档时的准确性、快捷性。在刚开始做这项工作的时候，由于我打字速度慢，使得工作效率很低，后来多练习也改善了好多。其次就是公文传阅。每天都有市行发往机要室的公文。我们为三位行长准备了三个文件夹，专门分类。使这些公文能及时地送到他们的办公桌上，供他们阅读后及时准确地批示，并且将批示回执上级机关或继续向下级传达。在机要室，我在师傅那先后学习了劳动合同换签工作、各种报表台帐的录入，包括用印审批单、工资、党务等许多繁杂的报表录入工作，学到了许多业务以外的知识。在支行创建省行文明单位前期，我帮助行里领导一起制作了文明单位所需材料的文件夹封面以及整理归类各种材料，加班加点完成了领导交待的任务，为此支行受到省行领导的好评。在双选双聘进行期间，我参与了员工、干部的考核分数汇总工作。虽然这几个月来，我所做的工作都是本职工作以外的内勤工作，但我觉得也锻炼了自己动手动脑能力以及人际关系相处等，能让我更好地去适应社会工作。

新的一年我即将正式成为一名中国共产党员，作为一名党员为自己制定了新的、更高的目标。在科学发展观的指导下，尤其是以行长提出的“必须把科学发展观的第一要素是发展贯穿于支行经营活动中”为精神，“以人为本”就是要求我加紧学习柜员业务，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗地为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步，踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步，争取更好的工作成绩，为支行的发展做出自己的贡献！

公司客户经理述职报告专业能力和执行力评价篇二

今年以来，在县委、县政府和市局（公司）党组的正确领导和关心支持下，在班子成员及全体干部职工的团结协作下，

紧紧围绕省、市局工作会议精神，以“严格规范”为前提，以“销量结构”为主线，以“市场化取向改革”为抓手，主动适应经济发展新常态，坚持科学发展观和正确的政绩观，勤奋工作、锐意进取，较好地完成了20xx年度各项任务，现将一年来的工作汇报如下。

在工作和生活中，时刻以一名共产党员的标准严格要求自己，主动加强政治理论学习，坚持用党的最新理论武装头脑，不受不良观念的侵蚀，在思想上与行动上同上级党组织保持高度一致。始终坚持用正确的思想鼓舞人，用坚定的政治方向指引人，传播正能量，做出真表率。

(1) 将“提税顺价”政策及时传递到每名零售户，确保市场平稳有序过渡；

(2) 组织营销人员及时为零售户更换新价格标签，确保新价签更换到位；

(3) 价格调整以后，随时监控价格执行情况，尤其做好重点牌号卷烟市场价格和库存调研，指导卷烟经营。

(1) 在去年基础上，又为xxx名零售户安装了扫码枪和终端管理软件，扎实推进现代终端建设工作。截止12月底，共建成现代终端xxx户，其中县城xx户，农村xxx户。

(2) 安排客户经理做好卷烟柜台陈列，提升终端展示形象。

(3) 积极动员客户参加市公司组织的`终端陈列大赛，提升客户对终端形象的重视程度和终端的整体陈列水平。

(1) 定期走访市场，根据市场调研情况，及时调整营销策略，确定培育品牌，创新培育方式，积极引导消费。先后对钻石、云烟、玉溪、黄金叶进行了重点培育，取得了良好效果。

(2) 积极开展婚庆用烟市场活动，提高培育品牌的知名度和美誉度，进一步挖掘灵寿婚庆市场消费潜力，提高消费结构□20xx年举办婚庆xx场，完成全年目标xx%□

(3) 将终端建设与品牌培育工作有机结合起来，通过提升终端形象达到培育品牌目的。

(1) 不断完善全员营销制度，合理调配工作人员，制定切实有效的工作措施，为全员营销提供制度保证。

(2) 以营销队伍素质提升为重点，加强思想教育、职业素质培养和业务能力培训，为全员服务提供人才保证。

(3) 不断完善考核分配办法，创新考核机制，加大考核力度，激发全员工作热情。

在大家的共同努力下□20xx年销售卷烟xxx万支，完成年计划xxx%□位居全区第xxx位，实现销售收入xxx元，完成年计划xxx%□2位居全区第xxx位。

(3) 牢固树立大局意识，与班子成员互信互容，团结协作；四是坚持与人为善，始终不渝地与同志们搞好团结，坦诚相待，互相帮助。

一年来的工作和学习，自身学习明显不足，同时，在听取群众意见方面还有欠缺。今后，我要着重加强学习，深入一线，多听取群众对我个人的意见和对各项工作的好想法、好点子，博采众家之长，共同为灵寿烟草的发展贡献力量。以上汇报不妥之处，敬请批评指正。谢谢大家！

公司客户经理述职报告专业能力和执行力评价篇三

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。
- 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己的学习性要求，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。

公司客户经理述职报告专业能力和执行力评价篇四

时间过得真快，转眼间20xx年即将逝去，新的一年又将到来，回顾这三年来的'工作，才发现自己的成绩虽未拔得头筹，但也不低于他人。现在想来，能取得这样的成绩，固然同单位领导的关怀、各位同事的帮助是密不可分的，但同自己的努力和付出的辛勤也同样密不可分。现就我个人方面以及对三年来的工作做一下总结分析：

自从20xx年进入烟草公司至今已过了三年多的时间，作为一名客户经理，我深深知道爱岗敬业的重要性和一份工作的来之不易，从进入公司以来我对烟草公司怀着一份深深感激之情，也许正是这样，才使我对新的工作充满热情。正所谓隔行如隔山，对于从事烟草公司客户经理一职来说，我以前所学知识和工作经验完全无用武之地。现在要面对的是一个活生生的人，这就要求我重新做起，从头再来。

我想尽一切办法，利用业余时间向一些同事请教，但随着卷烟销售网络的改变提升，再加上这项工作在我县起步较晚，也算是一种新生事物，实在是没有太多现成的经验可学，一切几乎全得靠自己摸索，包括怎样搞好同客户的关系，怎样培育新的卷烟品牌，怎样调剂卷烟品种来满足不同的消费地域和群体等等。

总之，学这学那只有一个目的。就是抓紧一切时间学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与单位的同事之间保持一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个单位就是一个家，单位里的同事就是自己的弟兄，而一个人的成绩也不仅是靠一个人就能取得的，每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事之间的团结协作也是很重要的，不管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的好坏直接影响到我的既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又

与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我在单位就像在自己家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们的关系非常融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

作为烟草公司的客户经理，同我每天接触最多的就要算是卷烟零售客户了，没有他们的支持，我所做的一切全是无用功，通过三年的磨合，我同他们之间建立了牢不可破的亲情和友情关系。其实卷烟与药品一样，都是属于国家垄断的产品。烟草公司是属于专卖专营的商业批发企业，虽然其体制与一般的商业批发企业有所不同，但有一点是完全相同的，那就是所面对的市场及商业批发企业的立足之本就是客户。

因此我必须把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠实的客户。把我们作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣卷烟的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，在客户能获得最大利益的时候他们也就真正成为了烟草公司的销售终端，为今后烟草公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

进入20xx年，随着卷烟销售网络的进一步提升，我们客户经理的工作职能也在发生转变；而我同卷烟客户的关系也进入一个新阶段，我对他们可说是已经很熟悉了，谁最爱卖什么样的卷烟，谁最爱老品牌，谁最爱新品牌，谁几天该补一次货等，我都了如指掌，对于他们提出的一些问题我也能够及时处理并提供帮助。对于个性化服务，我更是驾轻就熟，运用自如，我把自己的手机号给每个客户都留了一份，他们谁有问题可以随时同我联系，对于该补仓而未补的情况，我也会打电话过去或亲自登门去提醒一下，他们对此都非常感谢，把我当成知心人，有什么事全对我说，而我在卷烟品牌的调剂方面尽量做到紧俏烟户户有，断档卷烟一定会告知他们一个合理的理由。

现在广大农民的收入还较有限，消费水平也比城市低很多，加上外出务工人员较多，所以四、五类卷烟在农村这块市场的消费需求比较大，而由于烟厂在生产方面也在提档增效，因此，五类卷烟的生产量极小，根本无法满足消费需求。

在访销过程中，就有很多客户、普通消费者问到这个问题，问为什么没有五类卷烟，我对他们提出的问题一一答复，不论时间再晚都会解释清楚每个问题，直到他们满意为止，这些东西看来是微不足道的小事，实际上并不尽然，虽然多费些口舌，但对于他们来说却是一种信息的传达，使他们增加了对我、对烟草公司的信任度，不解释清楚的话，他会认为是烟草公司故意不给他烟，断他的财路，他就会转向别的地方寻求货源，对于烟草公司以后的发展造成不稳定因素。

公司客户经理述职报告专业能力和执行力评价篇五

我于xx年3月27日加入公司销售部，并于xx年4月1日被任命销售部销售经理，和公司一起度过了3个月的光阴，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

销售部主要是与各运营商、合作单位关系维护、工作交流、人员沟通、根据业务发展需求，积极拓展新业务领域为主、协助公司其他部门做好业务支撑为辅助来开展工作。前期通过我获得的每一个任务、每一次沟通，都让我获得了宝贵的经验。为和客户建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为客户服务，是以帮助客户为主，本着“坚毅诚信创新激情责任”的原则来开展工作。在工作完成的情况下，不仅要满足客户的需求，也要得到我们应得的利益。而且通过我们的产品、我们的服务、我们得热情，赢得客户的信任。取得下次合作的机会。就像公推直选前后，我担任世纪城公推直选炒作小组组长，组员将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是信息

速递化还是信息质量、数量，依然能够坚持用心、用脑去做。xx年7月-12月的工作及任务已经确定。所有的计划都已经开始运作，我一直都坚持如果遇见问题，能解决的问题带着解决方案上报部门，不能解决的问题以最短的时间上报部门商议解决。

在下半年的工作中，我将以“想象力、创造力、亮剑精神”为中心，做到充分利用业余时间，无论是在维护客户关系方面，还是在销售策略方面，采取多样化，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让自己找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。让自己的能力、素质都有提升，锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

我相信拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最重要。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。通过这段时间的工作，我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然会发展壮大的一种趋势。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我个人的全部力量。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。崭新的明天，崭新的祝福，崭新的期待！

公司客户经理述职报告专业能力和执行力评价篇六

转眼间我到xx银行工作已经x年了，在领导的培养帮助和同事们的支持下，我从一个法学专业出生的学生成长为一个能够熟练掌握大部分业务的银行员工。20xx年x月我从西岗分理处调至xx支行从事客户经理岗位工作，静心回顾这一年的工作

生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作情况总结如下：

我今年二月份从西岗分理处调到xx支行从事客户经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自己对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮助下，很快就上手了。我想只有自己对业务掌握透彻后才能更好的为客户提供服务。

作为一名客户经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟悉自己行里的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

在加强业务学习的同时，我还积极认真学习政治理论，提高自身政治素质。我时时刻刻严格要求自己，作为参政党成员，我积极拥护中国共产党的领导，并积极参与建言献策，努力学习中国共产党的先进性文件，认真践行党的群众路线。

作为一名客户经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自己的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理能力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。我还需要进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，

多干少说，在实践中完善提高自己。

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

公司客户经理述职报告专业能力和执行力评价篇七

今天在市局领导的亲自指导下，召开了这次述职大会。这对我们承前启后，全面完成各项工作起到极大的推动作用。

襄城局（营销部）在市局党组的正确领导下，在地方政府和市局各职能部门的大力支持下，克服品牌置换带来的市场困难，坚持以人为本的工作理念，推动企业工作全面发展；坚持服务市场、服务客户，促进卷烟销售；坚持专销结合，净化卷烟市场，坚持“抓住总量不放松，品种配置保结构，提高“三率”抓安全，强化管理保任务”的工作思路，全体干部职工团结奋斗，迎难而上，上半年较好地完成了各项各项经济指标和工作任务实现了襄城局安定团结无信访；安全工作无事故，查处案件无复议，执法管理无诉讼，引导消费无投诉的工作新局面。以下从两个方面向在座领导和同志们做一个汇报。不妥之处，请批评指正。

元一六月卷烟销售6317箱占年计划的44.5%，元一五月省外烟销售283箱，卷烟结构9722元，超计划722元/箱。专卖管理工作查获各类违法案件477起，案值474221.18元。查获各类违法卷烟4165.4条。其中，非渠道卷烟694.6条，假冒烟3470.8条，实现罚没收入13279.18元。组织市场清理整顿39次，出动车辆288次，5410人次。清查辖区零售户门店2827户；已查明辖区江浙人门店5户；逐一排查辖区三相电用户700户，未发现制假窝点。摧毁售假窝点6个，有力遏止了违法经营行为。党员先进性教育取的阶段性成果，经职工测评，满意度到95.6%，党组织的凝聚力、战斗力明显提高，党员的理想

信念，宗旨观念、身份意识明显增强。半年工作中，主要做法是：

（一）加强宣传，优质服务，促进卷烟销售稳中有升。

随着国家局“做大做强”战略的逐步推进，烟草行业的改革不断深入，湖北烟草“一厂两牌”的改革步伐不断加快。今年以来，红金龙品牌置换到位，对我局的卷烟销售工作造成巨大压力，消费者的吸食习惯受到冲击，零售户的经营不畅，市场销售不活，面对种种市场困难，一班人思想统一信念坚定，始终围绕把市场做畅，使卷烟销售稳中有升来思考问题，安排部署工作。

一是坚持一月一次经济运行分析会，达到统一思想，明确目标，调整市场服务措施之目的，坚持每月将任务分解到部，划分到线，落实到人。以天保旬、以旬保月、以月保年。每月的第一个工作日，将任务分解表，发到每个客服部。让大家早知道，自己每个工作日的工作任务，早思考落实措施与方法，早进入工作状态。特别是四月、五月六月份，市场矛盾错综复杂社会库存量大等困难，又面临梅雨季节的到来，我们一方面加强管理，实行每日销售台帐式管理，做到每日公布各客服部当天销售情况。一方面积极调整服务策略，在积极引导，推介品牌的同时，手把手现场教零售户卷烟防霉度夏知识和技术，并印制了1500多份友情提示卡片发放到辖区经营户手中，把零售户的事，当作我们烟草自己的事，把零售户的利益，当作我们自己的利益，维护好、保护好、落实好。零售户经营的卷烟品种平均达十七、八个，落实卷烟零售标价工作遇到一定阻力，我们在先宣传，说明标价对大家提高经营卷烟利润有大的帮助，是烟草为维护 and 保障零售户合法利益的举措的同时，集中全局上下，利用休息时间规范制作价格标牌45000多个。一户一户，一个品种一个品种，上门贴到经营的货柜上，用我们的行动，让零售户深感烟草是其合法利益的维护者。

二是加强市场监控，严厉打击违法经营行为。专卖市场管理多年来，留给零售户的印象就是查烟。但形势的发展要求我们在工作中既要体现法律的威严，更要体现我们是零售户合法利益的维护者。在工作中，我们创新专卖管理日常工作方法，从宣传疏导入手，清品种查库存，提建议。从交谈中发现线索，从服务中挖掘线索。一方面宣传政策法规，引导零售户关注制假、售假等违法行为，同时向零售户发放四部联合通告1500多份，向社会和零售户赠送6月14日襄樊日报2000多份，公布举报电话，鼓励零售户和社会各界参与并支持配合烟草打私、打假行动，共同规范卷烟市场，维护零售户的合法利益和消费者的合法利益不受侵害。我们今年内查获的6起售假窝点，就是在平常工作中与零售户交谈发现的线索。另一方面，使用“疏、查、堵”的方法，抽调人员，组成专班与高速公路管理局协作在二个高速公路入口处设立检查站。堵住违法三烟流入。清理区内茶楼、酒楼、宾馆等高档消费场所，切断违法三烟的主要消费供应链，净化市场，维护消费者和经营户的合法利益，提高市场占有率。

三是提供差异化服务，引导市场消费。全局上下围绕卷烟销售克服重重困难。始终坚持服务市场，服务零售户不动摇，主动深入市场，拜访零售户，做到不漏户；放弃休息时间服务零售户，不漏一家。拼服务，赢市场，促销售。客户管理在“打招呼、谈经营、看品种、算库存、提建议、上销量”的工作规范下各显其能，各尽其责，心里装着销售，两腿跑着市场，用真情换真心，用服务赢市场，顶着市场压力，克服品种置换带来的重重困难，实现了四一六月份连续超计划累计255箱的局面。圆满地完成了各项经济指标。

（二）加强控管，严厉打击，净化市场提高占有率

今年，根据形势发展和市场变化，结合襄城卷烟市场情况，制定了“消灭制假，查处贩假，堵断渠道，摧毁网络”的专卖市场管理思路，为卷烟销售起到了保驾护航作用。

1、加强日常市场控管，突出疏导服务，引导市场销售。

专卖管理工作的出发点就是净化卷烟销售市场，其落脚点就是提高烟草的市场占有率，促进卷烟销售。工作中，我们结合辖区实际，将辖区划分成三个片区，设立三个市场管理中队和一个特勤中队，充实人员和装备，加强市场日常工作控管。落实专销结合，服务市场，服务零售户，服务卷烟销售工作。各中队根据全局统一安排意见，加强了对自己片区的重点市场监控，改变作息时间，提高巡检频率，特别是城网的东街，荆州街等。农网的边界和城乡结合部，增加入店检查次数。城网市场管理中队5月17日一次查获“三非烟”350条。欧庙市场管理6月12日一天突查三个地段，共查获“三非烟”208条，其中假烟86条。通过三个市场管理中队的努力，遏制了三非烟在襄城辖区的蔓延。在加强市场控管的同时，我们深入零售户，宣传当前行业动态和政策法规，耐心解释市场品牌置换带来的困惑，指导经营户妥善保管卷烟，疏导零售户，要守法经营，不要见利忘义经营“三非”烟，品牌置换的困难是暂时的，经营三非烟不但要受到烟草查处，也影响自己的店的声誉，更损害消费者利益，我们应共同打击违法经营，维护广大零售户共同的利益。在工作中，向零售户公布举报电话，发放四部联合通告1500多份。

2、打防并举，保持高压态势

上半年全局组织市场清理39次，出动车次288次，人次5401人次，对全区域网，农网进行全面清理，查获各类违法三烟4165.4条。但市场上三烟明无暗有问题，仍然没有解决，针对这问题，我局班子调整工作思路，从建机制，形成打私打假合力入手，从一般性市场查堵向重点钉、防转变收到了较好效果。

一是以全市新年打假表彰大会为契机，主动向区委政府汇报。争取政府支持，与地方执法部门协商形成合力，成立了由区委政府统一领导，由我局牵头的卷烟打私打假工作领导小组。

地方各执法部门共同参与的襄城区卷烟打私打假工作专班。从各部门抽调专人，设立联合行动办公室，保持随时进市场联合执法。

二是调整职责，明确重点。根据市场状况我们进一步明确各中队的工作职责，市场管理中队，以市场日常管理为重心以查处一般性违法案件为重点；特勤中队以查窝端点断网为重点，以经营案件查办大要案为重心。各中队根据全局的统一要求，结合所管市场情况，制定工作方案，加大工作力度。城网5月17---22日六天查获三烟673条。欧庙中队六月十二日一天查获三非烟208条，特勤中队六月二十七日，下午经长时间排查钉梢、布控一举查获各类高档假烟476条，案值达12.5万元。铲除了荆州街的售假窝点。

三是深入辖区查疑点，入口布卡堵流入。上半年，我们针对辖区三非烟屡打不绝的状况，不仅调整了市场管理方法，而且调整思路，抽调专班，清查源头，从内部净化市场。首先深入市场，清理江浙商人的门店，关注其经营状况和行动。通过摸排在襄城辖区江浙人门店有5户，并将其纳入日常重点布控对象。其次，与电力部门协商，从辖区三相电使用中排查制假源头，现已查明辖区三相电使用700户。该项排查仍在进行。与此同时五月，我们与高管处协作在辖区两个高速公路入口处设卡检查各类车辆395部。力争将三非烟堵在襄城辖区之外。

（三）坚持以人为本，不断提高内部管理水平。

在上半年的工作中，我们突出以人为本的工作理念，在体制、机制和制度上不断创新，最大限度调动全体干部职工的积极性，推动工作全面发展。

1、企业两个再造改革，牢固了员工的竞争意识

为了激发员工的工作热情，增强员工的竞争意识，我们在年

初的职工大会上明确提出企业改革工作是我局一季度的工作重点，每人一季度的工作业绩，将作为竞争上岗的重要依据。在正式启动改革工作的三月，我们公布了企业改革工作方案，成立改革工作领导小组，按照公开、公平、公正的原则，精心组织干部七个环节和职工四个环节的竞争上岗工作。通过干部竞争上岗，新聘中层干部13人，其中6人是新从职工中产生的。在职工竞争上岗中有2名员工因工作违章而待岗。员工从改革中对岗位靠竞争，工作比贡献有了更深的体会，竞争意识明显增强。

2、完善机制，激发调动员工的工作积极性

首先完善了层层负责制和层层责任追究制。明确各岗位工作职责和工作范围，强调工作一级对一级负责，出现失误从分管领导到部门负责人到岗位员工层层追究责任，增强员工的工作责任性。其次，完善考核体制，将工作质量和效率职责履行纳入考核范畴，全资挂钩，当月考核当月兑现。让员工从中体会收入靠贡献，工作比业绩的真谛，激发全体员工的工作积极性。

3、加强队伍建设，加强教育培训

上半年，我们结合党员先进性教育工作，在党员干部队伍中深入开展了六查六看活动。即查理想信念，看树立的是否牢固；查思想观念，看是否实事求是，与时俱进；查精神状态，看是否昂扬向上，开拓进取，奋发有为；查宗旨观念，看是否坚持群众观念和群众路线，自觉做到立党为公，执政为民；查组织纪律性，看是否做到在思想上、政治上和行动上与党中央上级党组织保持一致；查工作作风和廉洁自律，看是否做到勤政、务实、清廉。通过活动，党组织的凝聚力战斗力进一步增强，党员干部的责任意识进一步提高，工作作风进一步扎实。经职工测评，职工对先进性教育工作满意和基本满意达到96.5%。取得了较高的满意度，结合工作实际，我们制定了员工教育培训计划，从法律法规，客户信息管理、

营销等知识入手，着力提高员工的业务工作技能。采取请进来送出去的办法，充分利用每周四学习时间自办培训班。全员受教育，不断提高员工的工作技能。

4、关爱生命，关注安全

安全责任重于泰山，我局（营销部）始终坚持以防为主，安全第一的工作方针，一把手任安全工作领导小组组长，亲自上阵抓安全。健全了内部安全管理网络，完善了安全工作责任制。在工作中，注重加强安全教育，做到逢会必讲安全，工作安排必列安全，督导工作必有安全，日常检查必查安全。不断提高员工的安全防范意识。

（一）存在的问题

1、对学习抓得不紧，满足于一般化。自己认为平时学得可以，满足于有一定的基础，因而放松和忽视学习，致使学习被动应付，缺乏学习的自学性。

2、第一责任人意识不强，作为单位行政一把手，第一责任人的职责履行不好，满足于工作有分工，偏重于强调各负其责。有分工不具体，布置多，检查少，调度不及时，督促不到位。

3、平时与同志们谈心交流少，借口工作忙，应酬多，忽略了同志们的及时沟通，对同志们批评指责多，关心照顾少，特别是长期住在农网工作的同志，个人生活家庭困难较多，没有做深入细致的思想政治工作，对此有所忽视，深感内疚。

（二）整改的措施

1、努力提高学习的自学性。学习无止境，创办“学习型”企业，首先是自己带头学习，自觉学习，在学习上也要增强自己约束机制，自己加压，强化学习，努力学习理论，学政

治，学市场经济知识，学法律法规，学会管理自己，学会管理单位，学会与时俱进。

2、加强党性修养锻炼。牢记党的宗旨，时时处处以党员和党员领导干部标准要求自已，既要以身作则，率先垂范，更要统揽全局，切实履行好第一责任人的职责。

3、发挥好一班人的作用，调动每个人的积极性，切实形成团结协作，富有凝聚力和战斗力的坚强堡垒。加强基层组织建设，发挥好基层部门的作用，管好自己，带好队伍，树好形象，创优服务，促进发展。

4、要敢于坚持原则。敢于管理，大胆管理，善于管理，切实发挥作用，以一流的管理，高效的服务，为襄城局建设做出积极的贡献。

同志们，上半年的工作取得了一定成绩，这都是在全体员工的大力支持下，在市局领导的正确领导下实现得。我表示衷心地感谢。但是我们要清醒的认识到，下半年我们任务艰巨，任重而道远，需要我们全体干部职工，进一步坚定信心，进一步振奋精神，进一步鼓足干劲，为全面完成市局下达的各项任务而努力工作。

公司客户经理述职报告专业能力和执行力评价篇八

一元复始,万象更新。在这年末岁初的时候,我怀着十分愉悦的心情,认真地总结个人一年来的学习和工作,通过回顾,归纳为以下几个方面,向组织和同志们作一汇报。

努力学习，如饥似渴钻研业务知识

知识使人进步。在社会主义市场经济条件下，要使自己能够不断适应复杂多变的销售市场，就得不断学习，经常掌握党的路线方针、法规政策。一年来，学习党的十七大报告、中

央经济工作会议精神，学习省、市、县的相关政策规定，并且认真地记写学习笔记3000多字。力争使自己能够较多地了解掌握党和政府的'经济政策，了解烟草市场整体动态。其次是努力学习与经营有关的业务知识，尤其是市场营销方面的知识，如了解市场，掌握动态，尊重客户，热情服务，现代物流模式等。

学习方法，一是从书本上学，读原著，全面领会精神实质。二是向业务内行学习，带着工作中存在的问题向其他领导和同志们请教，通过探讨、交流的方式，达到解决问题、提高业务知识的目的。三是主动参加单位组织的集中学习，认真学习，共同讨论，探索真谛。四是通过网络系统学习，随时掌握我们行业的各种信息。

遵守纪律，满腔热忱地干好本职工作

纪律是干好一切工作的保证。作为烟草公司的一名职工，深知遵守纪律的重要性，因此，我坚持每天准时上下班，尽管家里上有老下有小，又家居xx城，距单位较远，天天乘车，多有不便，遇上雨雪天气和公路维修，必须提前出发，才能保证按时到岗。家庭琐事，尽量利用休息日安排妥当，非重大事项，绝不请假，一年来做到了出满勤、干满点。

工作中，团结同志，尊重领导，服从工作安排，听从领导调配，不拈轻怕重，不挑拣攀比，干啥都是工作需要，干啥都尽自己的的能力干好。作为客户经理，我的主要工作就是天天下乡，送货上门，晴天一身土，雨天两腿泥，三伏热汗流，三九冷嗖嗖，面对这些困难，我从未叫苦叫累，本着以工作为重的态度，满腔热忱地干好每一天。

积极主动，热情周到地为客户服务

客户是上帝，是我们的衣食父母。客户经理，每天面对的就是管片里的客户。我清楚地认识到，当客户经理，并不是去

领导他们，而是要积极主动，为客户提供热情周到地服务。在很多行外人看来，烟草实行专卖，做的是独家生意，烟有车拉，送到一下，轻轻松松，无忧无虑。其实并非如此，在一个管片内，有数百客户，人上百口，形形色色，有说烟送少了，有说烟送晚了，有说外地烟卖不动，有说本地烟都给了熟人。每见一个客户，我们都必须给他们做耐心细致地解说，宣传政策，说明情况，上至国家方针，下至行业动态，远至烟草生产规划，近至几个月内的供货情况。通过融情入理地宣传动员，让客户了解行情，掌握大势，理解我们，搞好销售。

为了进一步加强合作，密切联系，互相信任，成为朋友，我经常主动与客户拉家常，嘘寒问暖，帮助他们整理货架，抹洗烟柜，象家人一样待他们，拉近我们与客户之间的距离，变购销关系为朋友关系，共同想方设法加大销售，完成任务。一年来，我们所管片区共完成销售情况如下：

经过回顾总结，深知自己在一年来的工作中还存在一些不足，一是学无止境，自己的知识还非常浅薄，还要继续努力，坚持学习，提高自己；二是工作苦累时，偶尔也发一两句牢骚，磨炼不够。在新的一年里，自己要下决心克服缺点，努力工作，争取更大的成绩。