

销售员工职业总结报告 销售员工作总结(优秀10篇)

辞职报告是一种礼貌和正式的方式，向雇主传达决定离开当前工作的意愿。以下是一些精选的实践报告范文，希望能给大家带来一些写作的启发和思考。

销售员工职业总结报告篇一

回顾20xxx年的总体销售情况，摸着自己囊中羞涩，自感惭愧！这不是只有我主观原因，同时客观原因也导致整体销售上不去的一个因素，在此我总结了一些存在的问题。

1、现时药价不断下降、下调，没有多在利润，空间越来越小、客户难以操作。

2、即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医疗保障、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足工课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

4、在电话医药销售方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要

我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话医药销售过程都能够流畅顺利，毕竟在没有中标的情况下，电话医药销售是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

随着中国医药市场的大力整顿治理逐渐加强，医药医药销售面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，报价xx元，xxxx报价xx元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格（一品两规），所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

省内，我所负责的xx地区中标产品的销售情况也不尽人意，真正客户能操作的品种不多，分析主要原因有几点：

- 1、当地的市场需求决定产品的总体销量。
- 2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了积极性。
- 3、有需求的代理商不能及时找到，代理商对产品更加谨慎。
- 4、货物发出去好几天，但没能及时到达医药代理的手里。让客户急不可耐，这种情况应避免。
- 5、现在代理商年底结帐，顾不上新新货，而且年底不想压库底。
- 6、代理商需求减少，大部分找到适合的产品，已有好的渠道。

我觉得在明年，应该有针对性的到当地医药公司进行详细走访，了解客户的需求，制订计划，分品种给某些有销售专长的客户操作，不能像今年一样，配送公司点了一大堆，但真正能做的品种没几个，而且这样也不会导致不同配送商之间争产品的冲突。

在此，提出对明年的销售建议：

- 1、应避免服务不周到，例如：找到客房只把货发出去了，业务跟踪了，但是产品宣传需要公司给录制一些音像品，这样更有利于宣传。
- 2、避免发货不及时的问题，通常先打款的拖着，货到付款的就紧着发。
- 3、价格并不统一，应该有省、市、县的梯度价。
- 4、税票不及时。
- 5、哪个区分给了谁就应该让这个经理跟踪，不断了解市场，操作市场。

在销售方面，建议公司考虑在原有的营销基础上再大力度的加大网络营销模式，毕竟现在计算机的普及网络这个销售平台覆盖面越来越大，这是我们电话医药销售方法所不及的，现在的药商寻找药品经营不再是单独靠以前参加各地的药交会寻找产品了，（就这次成都会上所见到的已没有前几年多，现在的人越来越少），加上经济危机，前景不太景气，而且现在的人渐渐转变了他们的想法，慢慢向网络靠拢，因为网络给他们带来方便，快捷，而且成本低。在网上代理医药的话，只要客户现正寻找某一类型的药品，都能在网上找到。因此锁定好的厂家，好的品牌比较准确。在通过电话的交流，成功率是显而易见的。现在是一个信息时代，网络也成为人们不可忽视的宣传平台，它有着丰富的代理商资料可供查询，

对产品的市场开发及销售都有很大的帮助。

销售员工职业总结报告篇二

据销售员以往经验，年后三、四月份是_、_车的销售淡季，询问一下_经理，从四月一日到四月十二日，买了十几辆车；从四月七日-四月十二日_部买了十七辆车。

_部近来销售车少一些，所以网点提车少；_部网点提车多一些，从四月七日-四月十二日网点提车九辆，保险一般不在_城入；另外四辆车分别是_队与_局购卖。他们的保险一般单位联系，自入保险。

近来，_路整修，行车不便，客户减少，或是一天不销车，_部便派两个销售员出外做宣传，_部也派一个销售员出外做宣传。展厅不来客户，保险业务更是无人问津。

在销售员销车过程中，_一直在旁跟随学习整个销售过程，直到最后，客户交款定车，其中，销售员在售车过程中，随带向客户介绍询问入保险具多，一般与车挂牌为由劝其入_保险：

1、客户有的入，_向客户介绍保险种类与计算保额后，很快入保；

4、有的客户要挂_地方的牌子，只为省钱，所以不入_城保险；

6、有些客户也有目前不挂牌子的，保险这一块更是拖延不办。连介绍都无法进行。

7、有些客户购完车后，说是暂时不用s公司去服务，等一段时间，再谈挂牌等事宜，保险这一块众人之争的业务□s想这也是一去不回头，再回s公司保险可能性就小了。

销售员销售车一多，保险是一项可有可无的业务。当_去与客

户直接做业务时，遇到了客户非常反感保险业务这一块，有一次，竟然把_当成保险公司拉保险的了，态度非常不好。无法沟通。非常尴尬。

根据以上原因种。种，_提出对我的要求和一点见意：

一、保险业务能力要继续提高，多向_学习，不懂就问，多与销售员沟通，多与客户正面交流。多向亲戚朋友推荐向s公司来购车，以增大保险客源。

二、做一下客户回访工作，看一下保险客户的客源多不多，如何去开发新的'保险客源，_看到销售上只要有一个客户看车，销售员就写一下客户信息，事后，就向其客户购车事宜，保险客户是否也能留一下客户信息，打电话询问客户是否能在我公司保险。

以上，是_近期保险工作的总结，不足之处，请_经理指正批评。有望更好的开展_部的保险业务。

网络销售工作总结

客户关注的几个问题如沟通不好，决无下文。如产品的规格、技术参数、所达标准，价位，打算订购的数量，做什么品牌，该品牌在当地是否有影响力，和哪些企业有过生意往来，及做外贸时间长久等。

3、你的商贸语言及技巧如何（是否会产生误解或含糊不清，业务人员的素质如何）对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但切不可啰嗦。邮件中语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

4、想客人落单，需先交朋友和交换有价值的信息和意见。决大多数客户都有自己较稳定的供应商，要想做出订单，不能

超之过急，超稳步跟进，功到自然成。

一般来讲，从以下几个方面入手来赢得客户：

- 1、做好质量营销。
- 2、树立“客户至上”服务意识。
- 3、强化与客户的沟通。
- 4、增加客户的经营价值。这就要求企业一方面通过改进产品、服务、人员和形象，提高产品的总价值；另一方面通过改善服务和促销网络系统，减少客户购买产品的时间、体力和精力的消耗，以降低货币和非货币成本。从而来影响客户的满意度和双方深入合作的可能性。
- 5、建立良好的客情关系。
- 6、做好创新。

找客户的渠道，生意的产生是多样化的。

客户关注的几个问题如沟通不好，决无下文。如产品的规格、技术参数、所达标准，价位，打算订购的数量，做什么品牌，该品牌在当地是否有影响力，和哪些企业有过生意往来，及做外贸时间长久等。

3、你的商贸语言及技巧如何（是否会产生误解或含糊不清，业务人员的素质如何）？对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但切不可啰嗦。邮件中语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

4、想客人落单，需先交朋友和交换有价值的信息和意见。决大多数客户都有自己较稳定的供应商，要想做出订单，不能

超之过急，超稳步跟进，功到自然成。

一般来讲，从以下几个方面入手来赢得客户：

- 1、做好质量营销。
- 2、树立“客户至上”服务意识。
- 3、强化与客户的沟通。
- 4、增加客户的经营价值。这就要求企业一方面通过改进产品、服务、人员和形象，提高产品的总价值；另一方面通过改善服务和促销网络系统，减少客户购买产品的时间、体力和精力的消耗，以降低货币和非货币成本。从而来影响客户的满意度和双方深入合作的可能性。
- 5、建立良好的客情关系。
- 6、做好创新。

找客户的渠道，生意的产生是多样化的。

销售员工职业总结报告篇三

时间依旧遵循亘古不变的规律延续着，又一年结束了，今年也一久有着许多美好的回忆和诸多的感慨。国家对白酒消费税的调整，在业界引起了骚动，随后又是严打酒驾和地方性的禁酒令，这一路走来的喜悦和忧伤、困惑和感动、兴奋和无奈。

做销售的这一行需要公司领导的支持下，和同事之间的互相帮助。这一年我无论是在组织协调、业务拓展、管理方面都取得了很大的提升：

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

这一年的业绩还是很不多的：

- 1、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；
- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务。

对于我取得的的业绩我分析为以下几点：

3、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□公司服务滞后，特别是发货，严重影响了市场，和经销商的销售信心；

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差；

c□重点市场定位不明确不坚定。

整年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，但因为在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，但最终落实很少，浪费了大好的资源！

对于滕州市场，基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，这个市场失误有几点：

- 1、没有在适当的.时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；
- 2、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场。

对于平邑市场，虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，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。

最后在白酒销售工作总结中，我作为一名白酒销售人员，我对公司的几点建议：

- 1、注重品牌形象的塑造；
- 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、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种”物有所值、物超所值”的感觉。

销售员工职业总结报告篇四

20xx年对于我来说是个丰收的一年，来到公司已经近4年的时间，都是在技术部设计研发设备，而今年下半年，领导把我调到了销售部，我接触到了工作以来没有接触的领域，又给了我学习前进的机会，现我就将16年的工作总结如下：

20xx年，我不断的更新自己的知识储备，在工作岗位上希望能够更好的应用自己的专业知识，改进设备性能，降低生产成本，而在今年8月份，我被调到销售部，对于从来没有接触过销售工作的我来说，这是一个未知的领域，同样也是一个

新的挑战，我尽快的熟悉销售部的工作，投标的流程，报价单如何做，开票申请等等，在领导和同事的指导下，对于销售部的的主要工作我也熟悉的很多，慢慢的也开始全身心的投入到工作当中。

我主要是负责吹灰器的销售工作，但是我发现对于吹灰器的'报价，销售部并没有一个明确的标准，所以，我询问技术部和采购部，在其他部门同事的协助下，我自己制定了一个吹灰器报价的标准，做成excel表，以后吹灰器的相关报价都可以通过这个表格来完成。大大提高了工作效率。

客户方面积极的联系沟通，下半年也参与了很多的投标，包括：无锡华光锅炉的7个项目，北控环保工程技术有限公司的项目，山东玉皇盛世化工股份有限公司的项目，虽然最终结果不是很理想，但这些客户也是前期刚接触，相信在以后会有合作的机会。

以前吹灰器没有回来的尾款，包括：中海石油舟山石化，山西天柱山化工有限公司，西安秦都，目前都是在积极的接洽中，山西天柱山化工有限公司我已到山西起诉，法院受理了，但是山西天柱山化工有限公司已经申请破产，案件终止。剩下的还有中海石油舟山石化，西安秦都两家公司，尽力在今年上半年完成收尾工作。

不足：对于销售的工作目前也只是初步的了解，与客户的沟通方式方法还不是很成熟，在20xx年，自己会加强学习，找到快捷有效的方式，积极与客户沟通。

目标：主要的目标是积极的与华光锅炉接洽[]20xx年在华光锅炉至少拿到两个项目。

销售员职业总结报告篇五

不知不觉，新的一年又将来临了。回顾这一年的工作历程，

作为xx公司广告部的一名销售人员，我深深的感到公司的蓬勃发展的热情□xxx公司人为之拼搏的可贵精神。下头，我就将我20xx年的个人工作情景进行如下总结：

我是xx公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进xx区域广告代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量□20xx年，我进取与部门员工一齐在xx地区推广我公司的业务，并以公司的战略目标为指导，与相关的合作客户就媒介排期与投放工作进行了良好的合作□xxx的销售是我公司广告销售部门工作的重点，销售形势的好坏很大程度上影响着公司的经济效益。这一年来，我销售部门坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场客户、挖掘潜在市场，利用我公司的xx带动产品销售，并取得了较好的效果。

随着xx产品在xx地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，经过不断的市场调研和信息收集、分析、整理，将其制度化、规范化、经常化。我销售部门经过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力做好基础信息的收集，并根据xx市场情景进取派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪掌握□20xx年度，我销售部门定下了xx的销售目标，年底完成了全年累计销售总额xxx□产销率xx%□货款回收率xx%□20xx年度工作任务完成xx%□主要业绩完成xx%□

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，职责重大、任务艰巨。一支本事出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自我身上的重任。我的言行代表了公司的形象。所以我时刻不断以严谨的工作精神要求自我，不断加强自身的本事修养，广泛

的了解广告市场的动态，时刻做好自我的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，应对工作任务，我们进取进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和提议，我认真分析研究，并虚心理解。

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。可是，仍然没有百分之百完成任务，这是我应当认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。可是，作为xx公司的销售人员，我不应当畏惧困难，反而应当迎难而上。我必须会在20xx年更加出色的发挥自我的工作进取性、主动性、创造性。履行好自我的岗位职责，全力以赴的做好20xx年度的销售工作，要深入了解xx的动态，要进一步开拓和巩固xx市场，为公司创造更加高的销售业绩。

喜迎新春，祝我们xx公司在20xx年的销售业绩上更上一层楼，走在xx行业的尖端，向我们的梦想靠拢。

销售员工职业总结报告篇六

进入公司已经有3个多月的时间，个人在15年度取得了不小的进步。现将有关15年度个人工作情况作如下总结：

1、熟悉了解公司各项规章制度

我于15年9月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度进行全面了解，熟悉了公司的企业文化，学习专业知识。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度

为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试。

2、熟悉工作流程，

作为战斗在前线的销售员，熟悉和了解工作流程及状况对开展工作是相当有利的，对以后顾客进行分析，研究，我对顾客的`实际情况做较为客观的预测，为下一步工作的进展完成提供了可靠的依据。

3、与各个市场的同事沟通和协调

工作的进展和完成，离不开公司各个市场的参与，努力和宣传。并且离不开公司领导的帮助和关心。

15年已经结束，回想自己在公司3个多月来的工作，闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在和顾客沟通的过程中，由于对专业知识掌握有缺陷，又碍于面子，造成讲解出现错误，不能达到更好的效果。俗话说的好“三人行必有我师，在以后的工作中，我要主动加强和同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己。

2、缺乏计划性

在工作过程中，特别是待攻单为顾客，由于缺乏计划性，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，顾客不买票不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要做事加强目的认识，分清主次矛盾，利用可利用的资源，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄

自己的专业面狭窄，对其它专业知识比较缺乏，回答顾客的其他方面问题拘谨，认识不够，限制了自身的发展和工作的展开。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高自己，争取把本职工作做的更加完美和成功。

15年已过去，虽然我入职时间短，但收获也不少。特别是公司领导塌实的工作作风以及认真负责的工作态度给我树立了榜样。总结过去，展望未来，16年，对于我来说也是一种挑战。新环境，新机遇，新挑战，在以后的工作中，充分发挥个人能力，配合同事，高标准要求自己，不断学习，善于总结，也希望公司领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为共同的目标贡献自己的力量。

销售员工职业总结报告篇七

尊敬的领导：

您好！

在鞋柜工作差不多快一个多月了，在这将近两个月里我从中学会了很多的东西。以前我对鞋店没有什么了解的，连鞋子的型体都不了解。在这一个月中我学会了很多很多的东西，虽然开始我们的业绩不是很理想还经常出错浪费了很多时间和精力，我们只能在错误中成长不段的学习，不段的培养自己在各方面的知识和技能尽快的让我们的销售提升上去，我虽然不是最好的但一定会做得更好，相信通过我们大家共同的努力一定会做到。

在鞋柜工作让我感受大家庭的温暖，同事之间的团结，店与店之间的互助。同时也让明白买鞋子也是那样的有意义，让我从中学到了销售的方法。了解顾客心理所需求的从而来销

售鞋子，销售鞋子首先从鞋的优点说起，这款鞋的优点不同于其它鞋的优点。用我们鞋子所在的优点来吸引顾客，在工作中我学会了管理，一个门店要注意的问题，比如说，店面的.清洁卫生，员工的仪容仪表，卖场和仓库的陈列，还有销售的口语。

在这上班作为一名新的成员，我还要努力的学习，积累工作经验。这段时间的工作虽然可以看到有一点进步但是还不能达到一个专业销售人员的程度，从中让我明白了这样的道理;对于一个销售好的零店来说是要有一个专业的管理者，要有良好的管理制度，用心去观察用心去与顾客交流。

严格遵守公司的规章制度，做事首先从公司的利益出发，及时将公司的信息传达给每一位员工。随时保持着一个良好的心态，不能把情绪带到工作中来，团结好店内员工，充分调动和发挥自己和大家的积极性，发挥特长，搞好团结发挥出强大的团体力量，了解同行的销售信息，了解顾客购物的心里，做到细而快，使工作具有针对性从而增加我们的销售，销售靠周到细致的服务去吸引顾客，主动，热情，耐心，周到。

店面每天的清洁卫生很重要，能为顾客营造一个良好的购物环境。积极主动的为顾客服务;尽可能的满足顾客的需求，并发自内心的微笑和礼貌用语。让顾客满意的离开本店。欢迎下次再光临。

我在工作中许多不足之处会加强改善，努力学习各方面的专业知识，与店面的团结协作创造一个良好的工作环境，抛开不愉快的发挥最大的工作热情，让我们成为一个最优秀的团队。

销售员工职业总结报告篇八

自从转到销售部至今已经一年半了，回想自己这一年多所走

过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得以顺利进行。虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。11年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售工作的内容和感受总结如下：

平时公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通，与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦，对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析，在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，11年自己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、全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总；
- 3、仔细审核；
- 4、及时处理；
- 5、客户关系的维系，并不断开发新的客户。
- 6、每一件事情，坚持再坚持！

最后，就让我总结一下工作存在的问题吧。

1、库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

2、回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关己，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。（这种现象非常严重）

3、对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们追求高品质的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

4、应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好！

5、。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

6、派车问题。

7、开发速度太慢。

值得一提的事上半年同比已经有了很大的进步通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。这是值得鼓舞的。可是我们还要做得更好更强大，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容。

销售员工职业总结报告篇九

本人从事工业控制器产品销售, 主要提供为机械设备之配套服务, 在销售过程中, 个人感觉是在销售过程中最大的问题就是客户进程(agenda)的问题, 即, 签一个配套总会花费较长的周期, 这里存在的问题也是多方面的, 通过一次与公司的中国台湾方面高层经理拜访, 以及与多年从事销售的前辈讨论, 加之一些实践, 总结以为共享, 并愿意更多朋友来发现其中问题, 能够予以讨论.

分析客户进程比较慢的原因在于以下几点:

1. 供应商更换动力不足: 由于原有的供应商的稳定合作, 即便产品有一些小问题, 但是, 尚不足以让客户积极的推动更换供应商的行为, 即, 在客户端缺乏动力.
2. 信任的建立: 更换新的配套设备将会有有一个信任度建立的过程, 任何新品即便是再好的产品, 客户都会需要一个过程去适应, 然后才能讲有欲望去实现这个销售行为.
3. 风险的存在, 使用任何新品去配套都会有一个中间的不适应期, 这个将会带给客户一些潜在的风险, 因此, 客户的积极性不是很高.
4. 自上而下的推动力不足: 客户方的自上而下的推动, 即, 在寻找合格客户的过程中对决策者的推动力不足.

结合这些问题, 我们提出销售解决策略案

从以下几个方面入手

1: 工业品促销

试用, 由客户自行试用来评测系统的稳定性与可靠性, 对功能

与性能的评价来自客户.

此效果相对比较明显,即,由于,我们的产品性能的稳定性上具有一定的优势(当然,客观的讲,我们不能讲就一定比siemens的产品更有优势,但是,每个产品的定位会有所不同,我们会以价格,贴标,代开发这几种方式来弥补品牌的缺陷)

2:高阶行销

由于高层经理会有较大的权限和知识面,并且能够快速与客户端高层建立对等的外交关系,赢得客户的重视等等,这些都是高阶行销的便利,公司的高层经理就曾经跟本人讲,你不要认为我是你的上司,你应该认为我是你的销售员,你告诉我,那个客户需要我去和他来谈,那么,你就告诉我,我来协助你做一部分工作.

3:客户特殊收益

客户的特殊收益,就是要去挖掘产品除了本身作为一个控制器而言的技术功能,还要去挖掘其产品技术以外的收益,而这些都是围绕客户端的不同人员来展开.

一般来说,客户端的决策者情况分布为:

总经理:

在较小的公司,总经理会有较大的决策权限,一般,我们讲从企业的组织结构来讲,在小型的公司的组织结构都会比较倾向于直线制,这样高层经理拥有较大的决策权,而一般公司都会比较集权,毕竟分权的情况在公司里就会比较少一些,因此,为什么在管理学的组织结构讨论中只会讨论集权的弊端而不讨论分权的弊端呢?正是这个原因.

技术经理:

在中型或者较大的公司,技术经理会拥有较大的权限,或者,尽管,他们没有较大的权限,但是,他们的建议基本上属于那种会比较权威的.

工程师

对工业品而言,很多时候,工程师由于在其专业领域的权威性,特别是企业的技术骨干工程师,他们具有对产品的深厚专业功底,因此,他们来决定产品的使用,例如,有些公司的高层经理和技术经理都非电气专业出身,因此,电气专业出身的资深工程师就会有较大的决策权或者高度的建议采纳度.

销售员工职业总结报告篇十

因为所学专业与工作不对口,工作初期遇到一些困难,但这不是理由,我必须很多学习行业的相关知识,及销售人员的相关知识,才能在时代的不断发展变化中,不被淘汰,而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化,要适应工作需要,唯一的方式就是加强学习。

我深知网络销售是一个工作十分繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员,不论在工作安排还是在处理问题时,都得慎重研究,做到能独挡一面,所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员,首先要熟悉业务知识,进入主角。有必须的承受压力本事,勤奋努力,一步一个脚印,注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待,及时办理,不拖延、不误事、不敷衍。

经过一段时间的工作,我也清醒地看到自我还存在许多不足,主要是:

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访,所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类,做好标记,定期回访,

以防遗忘客户资料。

二、由于本事有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我经过努力学习和不断摸索，收获十分大，我坚信工作只要用心努力去做，就必须能够做好。

回首，展望！祝xx在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝我自我在新的一年里业绩飚升！