

2023年销售客户经理年终总结汇编(通用8篇)

考试总结不仅能够提高我们的学习效果，还可以增强我们的学习动力和自信心。小编为大家整理了一些优秀的军训总结，希望对大家的军训总结写作有所帮助。

销售客户经理年终总结汇编篇一

对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，必须要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。

一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。

我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近x万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现

了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，必须会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的信息趣言，也必须会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向那样细致的人却不多。

我在银行从事、工作x个春秋，具备了较全面的独立工作潜力，随着银行改革的需要，我的工作潜力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。

为了不辱使命，完成上级下达的'各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，应对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮忙下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，争对不一样客户，采取不一样的工作方式，努力为客户带给最优质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选取银行的趋势已经构成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，透过对客户的研究从而到达了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。

我对待工作有强烈的事业心和职责感，任劳任怨、用心工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、

严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放下双休和假期，利用一切时光和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我透过不懈的努力，在x年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

销售客户经理年终总结汇编篇二

随着银行体系主体多元化竞争格局的构成和资本市场功能的健全，对优质客户的争夺成为同业竞争的焦点，同时客户需求的日益多元化、综合化和个性化，既为银行业创造了机遇又明确提出了挑战。要应对激烈的竞争，为客户带给更高层次的、全方位的服务，提升自身效益，就务必建立一支反应迅速、综合素质高、服务意识强的营销队伍——大客户经理队伍。但否大客户经理队伍的成员有较强的业务潜力和服务意识，是否真正认知大客户经理的岗位职责所在，我认为还需进一步探讨，在那里我仅从自我在学习中所学到的如何做一名合格大客户经理，谈谈个人的一点想法：

大客户经理既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表，不但仅需要全面了解客户需求并向其营销产品与业务，还要协调和组织全行各有关部门及机构为客户带给全方位的金融服务，这就要求务必要有不错的职业道德与综合潜力。在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自我的事来办，想客户之所想，急客户之所急。

1. 要有高度的职责感、不错的职业道德和较强的敬业精神。有较强的职责心和事业心，在兼顾银行利益的同时，满足客户的服务或要求。严守银行与客户的秘密。
2. 应具备较高的业务素质和政策水平。了解和了解金融政策、法律知识、金融产品，透过在职岗位培训、轮岗培训、内部培训等方式，不断加强业务素质，以适应业务发展的需要。
3. 要机智灵敏，善于分析和发现问题。有必须的营销技能与

分析、筹划潜力。

4. 热情、开朗，有较强的攻关和协调潜力。善于表达自我的观点和看法，与银行管理层和业务层持续不错的工作关系，团队协作精神强。

5. 承受力强，有较强地克服困难的勇气。能做到吃千辛万苦，走千家万户。

作为一名大客户经理，要有清醒的头脑，灵敏的嗅觉，及时捕捉各种经济信息，并不断分析、研究、及时发现问题，反馈信息，推动银行业务的健康发展。要重视研究与开发市场，透过网络、媒体等手段，了解国家产业、行业、产品政策、地方政府的经济发展动态，分析客户的营销环境，在把握客观环境的前提下，调查客户，了解客户的资金运作规律，及时确定营销计划，巩固银行的资金实力。及时了解各家商业银行与客户业务往来状况及在我行所占的比重；同时坚持以客户为中心，明确客户的现状及发展规划，客户在我行的业务数量、质量、收益、潜力、需求等状况，锁定目标客户，建立起不错的合作关系。

大客户经理作为全权代表银行与客户联系的“大使”，应用心主动并经常地与客户持续联系，发现客户的需求，引导客户的需求，并及时给予满足，为客户带给“一站式”服务。对目前的客户，大客户经理要与之持续经常的联系，而对潜在的客户，则要用心地去开发。

开发的目的是营销产品，争取实现“双赢”。根据银行的经营原则、经营计划和对大客户经理的工作要求，透过对市场的深入研究，明确提出自我的营销方向、工作目标和作业计划。首先要本着“银企双赢”的原则，计算好本行的投入产出账，也替客户算好账，为客户设计最适宜的金融产品组合；其次是细分客户，确立目标市场和潜在客户，对客户进行各方面的分析与评价。时刻持续与客户的联系和调动客户

的资源，利用有效的沟通手段和沟通策略持续与客户的关系，对客户进行富有成效的拜访与观察。

第三，在与客户的交往中，大客户经理要用心推销银行产品。善于发现客户的业务需求，有针对性地向客户主动推荐和推荐适用的产品。如有需求及时向有关部门报告，用心探索为其开发专用产品的可能性。

第四，加强风险管理，有效监测和控制客户风险。密切注意客户生产、经营、管理各个环节的转变状况和大额资金流动状况，无论出现什么问题都要与资产安全联系起来思考，及时采取措施。按照规定建立健全客户档案和监测台账，及时搜集整理、分析资料，实时监测客户信用状况；并认真做好贷后检查和日常检查，及时催收贷款利息和本金；必要时用心参与企业管理，协助企业搞好生产经营管理和财务管理，尽最大限度减少资金损失。

思维决定行动，行动决定结果。大客户经理务必有较强的开拓创新意识，主要体此刻客户市场的开拓及金融产品营销的开拓。优质服务体此刻全新的客户服务理念、全方位的客户服务资料以及现代化的服务手段上。为使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现客户第一的观念。大客户经理在接触客户的过程中，要牢记“客户的需求就是大客户经理的工作”这一发展思路，敢于创新，创造性的开展工作，用真诚的心，把兄弟情、朋友义注入工作中，要为客户所想、知客户所愁，排客户所忧、做客户所需、情系客户心。用情去包容客户，用心去体谅客户，用爱去感动客户，用优质服务去发展客户。

针对不一样客户，采取不一样的工作方式，努力为客户带给最优质的金融服务。当客户过生日时收到我们送来的鲜花，必须会在惊喜中留下感动；如果客户烦恼时收到我们发来的信息趣言，也必须会把不快暂时抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更因看到我们忙前忙后，楼上楼下奔

跑的身影而感动……虽说事情都很平常、也很简单，但必须会赢得客户的支持与理解，推动彼此之间的感情。

我认为要做一名合格的大客户经理，应以风险防范为中心，始终贯穿以客户为中心，创自身的品牌这一理念来培养我们的忠诚客户，树立信用社自己的形象，做出信用社自己品牌，从而最终实现我们的利润最大化。

销售客户经理年终总结汇编篇三

新的一年我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销的技巧、演

讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

如是总结下来，我还是发现了自己工作上的不足，以及可以改进的地方，常言道，失败乃成功之母，这句话对于我而言具有一定的鞭策作用，虽然我非失败，但是尚离成功有一定距离，在新的一年里，我更加是要戒骄戒躁，虚心向领导，同事们学习，扬长避短，工作方面更加要善于运用技巧和客户沟通，对于我的工作我有信心做好，相信明年的工作，我一定会交上一份满意的答卷！

销售客户经理年终总结汇编篇四

在20xx年，对于处于改革浪潮中心的银行员工，特别是在客户经理岗位上工作的同志，有许多事情值得铭记。年初，我在竞争一份工作。用我自己的话来说& “这是我多年来第一次正式登上领奖台赢得工作；出乎意料的是，我差点在选举中输了。竞争一开始让我感到压力，也就是说，从那时起，我把自己的心相比。我必须努力工作，不辜负我的使命。他这样想，也这样做了。

一年来，我在工作中紧跟支行领导的步伐，围绕支行工作重点，出色完成各项工作任务，用智慧和汗水、行动和效果体现出爱、奉献、无私奉献的精神。

截至目前，我已完成新增存款2415万元的任务，完成计划的241万元。5%，办理承兑汇票贴现3笔，金额460万元，完成中间业务收入1万元，个人储蓄61万元。同时，还完成了资金销售、信用卡、信用卡营销等工作，完成了供电公司网银系统的上线实施，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广工作。

在工作中，我始终树立客户至上的理念，把客户的事情当作自己的事情来对待，担心客户的紧迫性，思考客户的想法。

在工作方法上，我始终做到“三勤”，勤用腿、勤用手、勤用脑，赢得客户对我们业务的支持。

我能够在工作中成为一个尽责的人。他从一位公司财务人员的一句粗话中捕捉到信息，及时反馈并及时跟踪，最终使年初有将近2700万元资金到位，实现了“良好的开端”，为整个银行的存款增长打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我将兄弟情谊和友谊精心注入到工作中，使简单枯燥的服务工作丰富多彩，真正体现了客户至上的理念。当顾客在生日那天收到他送的花时，他一定会感到惊讶。如果客户在担心的时候收到他发送的信息和有趣的评论，他必须暂时忘记自己的不快，并表示一丝感谢。当客户不幸躺在病床上时，他会在忙碌后看到身影跑上跑下。虽然事情很普通很简单，但没有多少人像陈刚那样细心。

我在银行从事信贷和存款工作十多年，具有更全面的独立工作潜力。随着银行改革的需要，我的工作潜力和综合素质都有了很大的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和提高。

为了完成我的使命，完成上级交办的各项任务，作为负责多个重点客户的客户经理，我应对同业竞争加剧的困境，大胆开拓思路，确立了客户第一的理念，在分行领导和部门同事的帮助下，针对不同的客户采取不同的工作方法，努力为客户带来优质的金融服务，用自己对工作的理解做到“客户需求就是我的工作”。

随着中国经济体制和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日趋激烈。在业务发展方面，我有你，你有我。为了在竞争中生存和发展，如何服务于关键客户对我们的业务发展起着重要的作用。

我认为作为一名优秀的客户经理，我始终关注市场调查和市

场动态。研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下研究客户，通过客户研究了解客户资金的运行规律，努力跟踪客户下游资金流向我行，实现“垄断控制”从源头上整合资金，实现资金内部流动，巩固银行资本实力。

今年，他负责的一位客户拥有大量资金流。为了实现资金的内部流动，他从点滴做起，以优质的服务赢得了单位的信任，逐步找到了单位的下游单位，并通过多次上门联系，在我行开立了单位拨付的基础设施资金账户。此外，今年7月，市政府要求财政部集中收付预算单位账户，并向商业银行转账时，他进行了认真的上门联系，成功地在我行保留了一个客户账户。

我们以健康健身活动为主线，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，不仅加深了与客户的沟通，也打破了传统的公关模式，在工作中取得了很好的效果。今年9月，他在与一家房地产公司的相关人员进行友好竞争时，得知该客户想拍卖其部分房地产。他努力使500万元的拍卖资金顺利转入我行。

我对工作有强烈的奉献精神和责任感。我努力工作，从不挑三拣四，回避重要的事情，接受光明。我可以尽我最大的努力按时、高质量地完成每一项工作。在日常工作中，他始终坚持高标准，严要求，顾全大局，不计得失。为了完成各项工作任务，他毫不犹豫地牺牲自己的业余时间，放下周末和节假日，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，成为客户愿意联系的朋友。经过不懈的努力，在20xx年的工作中，我给了自己一个满意的答案。

销售客户经理年终总结汇编篇五

20xx年即将过去，在联社与信用社领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，结合自身实际情况，立足“三农”，结合联社下发的各项文件，结合我社的实际情况，顺利完成了我社

的“支农惠农”工作、信合通福农卡发卡任务、小额农户信贷等工作，较好的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将20xx年一年来的工作总体情况总结如下：

1、加强理论学习，努力提高政治与业务素质。

一年来，我自觉贯彻党和国家制定的路线方针政策，认真学习县美联社的各项文件，遵纪守法，实事求是，廉洁奉公，恪守职业道德和社会公德。认真学习“科学发展观”精神，可以更好地理解相关文献的精神内涵。在学习的过程中，我能及时发现存在的问题，加强学习并加以纠正，使我的思想意识有所提高。同时，他在业余时间认真学习金融业务知识，不断丰富工作经验。他能够整合美联社发布的各种学习材料，将所学付诸实践，极大地提高了自己的业务工作能力、综合分析能力、协调能力、写作和语言表达能力。

2、履行职责，踏踏实实的做好本职工作。

作为一名信誉良好的老员工，我深知自己肩负的重大责任。在日常工作中，能够正确、认真地对待各项工作任务，在工作中灵活反映党和国家的财政政策和精神。在实际工作中始终积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交办的各项工作任务，始终保持积极的工作态度，具体做到以下几方面：

3、严格规章制度，把好信贷资产质量的第一道关口。

作为一名贷款官员，我深知自己肩上的重担。稍有疏忽就可能导致信用风险。因此，我不断提醒自己，增强责任感。信贷资产质量的第一道关口得到了很好的控制。

4、坚持信贷原则，做好贷款的审查。

一笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性；从库存的检查、往来账目的核对到房屋和设备的实地考察；从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在贷前审查时，我做到了“三个必须”，即贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法原件、贷款人与保证人必须到场核实签字，并且做到生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规、合法。

5、提高工作质量，及时、准确地管理信贷基础数据。

搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天账务当天处理完毕，从台帐、分户帐，到建档、撤档；从销帐、记息，到登记贷户经济档案，全部核对从不过夜，确保所经办的业务无差错。

6、团结同事，努力营造良好的工作氛围，努力改进和开展社会信用工作。

一年来，我与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。日常生活中，积极主动的进行贷款营销工作，我不断强化贷款营销意识，破除“惧贷”的思想，寻求效益好的贷户，在保证信贷资产质量的前提下，主动做好贷户的市场调查，对于那些有市场、讲信用的个体工商户给予信贷支持。此外，勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如定期的上门收款，打电话催收贷款、利息等，能够根据实际情况与大家一起去协调好工作，共同完成任务。

回顾一年的工作，感觉自己还存在很多的缺陷和不足之处，

具体表现为：

- 1、专业素质提高不快，新专业知识的知识不够透明，自主学习意识无法建立；
- 2、工作开展与其他同行相比还存在一定的差距，创新意识还不够强；
- 3、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等；

20xx年即将过去，在全面综合的对自身客观实际情况进行全面分析的前提，我对自己在新的一年中的工作开展做了以下的规划：

- 1、结合自身实际，加强理论学习，努力提高综合素质和能力。
- 4、结合社会实际，有针对性地开展的工作，不改变主线，做到联系实际、创新务实。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在基层信用社领导的带领下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。当好参谋助手，与全体职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成20xx年的各项目标任务做出自己的努力。

销售客户经理年终总结汇编篇六

20xx年即将过去，在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提升。

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了x支行转型以来第一笔授信业务，截至20xx年末，总授信额度x亿元，带动对公存款x多万元，利息收入x

多万元，中间业务收入x万元。个人管户企业x成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批x下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家x企业，利用交叉营销，年末新增对私存款x万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前x名。

其次，通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了x银行大部分授信产品的要素，能通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在了解业务产品的同时，我积极学习银行信贷风险控制措施，作为唯一一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提升个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要了解自己的业务产品，明白自己能给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升较大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，争取讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

20xx年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，

努力维护目前授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利最大化。其次是，紧紧抓住x区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，争取取得成绩。第第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第第四是大力拓展x支行周边的小企业结算户。第第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

20xx年即将来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

销售客户经理年终总结汇编篇七

回首一年的工作，作为银行理财经理，在工作中不断提高自身的思想政治素质和综合素质，切实充实自我，提高自身的工作业务能力，得到了我行领导和同事们的一致好评与赞扬，当然也有很多需要改进和提升的地方。现将本年度工作情况总结汇报如下：

1、任务指标：

基金个人任务指标万，完成万，完成率241%。理财产品个人任务指标万，完成万，完成率226%。理财客户新增户，完成111%。贵金属任务指标万，销售万，完成率115%。白金卡任务指标张，完成张，完成率130%。贷记卡个人任务指标张，完成张，完成率206%。

2、学习上：

20xx年8月通过了cfp(国际金融理财师)考试，目前已经具备了AFP□CFP□保险、基金、等从业资格。

3、工作上：

1)、积极营销新客户。

有一次，一个客户向我咨询我行办vip卡的条件，我按经验推断该客户有一定潜力。接下我耐心营销，在通过几次接触后，得知客户近期要从外地汇过来几笔资金，目前已经走了几家银行，我主动向其介绍了我行的网上银行汇款方便、快捷、而且优惠。后来我为其办理了vip卡，客户从外地汇过来x万元。

2)、细心维护老客户。

定期给老客户打电话，介绍我行新产品，把合适的产品卖给合适的客户。一个老客户，不愿意进行风险投资，即使是低风险的理财产品也不愿意买，就买国债或存到银行。后来我得知他本人爱好收藏，我以此为切入点，向其推荐贵金属，该客户对此非常感兴趣，我先后陪其去市行多次，先后买了多万元的贵金属，为我行增加了万多元的中间业务手续费。

3)、耐心解答客户问题。

经常会有客户向我咨询基金方面的问题，每个客户我都进行详细讲解。在遇到股市大幅波动时，客户的电话随时都有可能打进来，所以我基本保持24小时开机。记得有一次，周末我在家接到一个客户的电话，在我解答完之后，该客户说还是你们单位有责任心，刚才给某银行客户经理打电话一直不接。做理财经理将近三年了，虽然谈不上什么经验，但我知道客户给我打电话就是对我的信任。

4)协助行领导积极营销。

在做好本岗的同时，协助行领导营销了多个单位的电子结算业务。

1、部分大客户资料信息不全，无法进行全面有效维护，维护

率需要进一步提高。

2、营销力度有待提高。

1、业务方面：对理财业务进行全面梳理，充分利用好银掌柜系统，重点开发大客户，提高大客户对我行的忠诚度。

2、营销方面：要多学一些营销技巧，加强自己的交际沟通能力，在处理棘手问题上能够灵活变通。

销售客户经理年终总结汇编篇八

在全体银行员工共同努力下，咱们xx银行顺利达到了这一年的工作目标，我身为银行里面的客户经理在此时自然也是感到格外地振奋，能取得这么好的成绩自然是得好好感谢一下诸位领导的指点，不然我们哪能在工作的时候找到一条适合自己的道路呢。回首全年的客户服务工作，我觉得自己在这个岗位上已经渐渐地承担起了自己应尽的职责，工作业绩相比去年得到了不小的提升，趁着新年来临前夕，我特将一年的工作情况总结如下：

咱们银行的位置虽然没有处于市里，但是每天要面对的群众还是不少的，这也就要求我大力发展潜在的优质客户，如何发展客户人群是我工作中的难点以及重点。这份工作要求我必须拥有较高的银行业务知识以及良好的工作态度，我很清楚想要把自己工作做好的前提就是要融入群众之中，去感受客户们的需求，去了解他们的真实想法，然后按照需求为他们提供、推荐不同的服务。这一年下来，我前后为一千多名客户提供了专业的服务，其中包括存储方面的介绍、基金的购买以及防诈骗方面的知识，现在大家对于钱其实都挺看重的，但是如何合理地把钱给安全合理地运转起来依然还是一个难题，所以我身上的责任还是比较重的，要是能把这一方面的工作给做到位的话，那么我的个人业绩一定能得到巨大的提升。

这一年里，我严格按照银行的规章制度办事，遵守各项要求，在工作中从未发生过重大失误事件，我把大部分的精力都放在了发展客户这一块，我不仅加强了对银行老客户的联系，还对发展了不少有潜力的客户，通过我的努力，我成功让更多的人选择了咱们的银行，并让客户们愿意把更多的资金交给我行进行管理和支配。虽然我在工作业绩这一块取得了较为明显的进步，但是我深知自己是万万不能骄傲的，所以我时刻都在注重自己思想这一块的磨练。由于我在工作的时候较为尽职尽责，所以全年我都没有收到客户们对我的投诉，这在往年中是很难看到的，或许这也证明了我的工作的确有了不小的改进。

在新的一年里，我会继续保持好目前的工作状态，将更多的心思投入到服务民众之中，争取让更多的人选择咱们银行，信任咱们银行！

20xx年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自我的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自我较上了劲，必须要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至此刻，我完成新增存款任务2415万元，完成计划的241.5%，办理承兑汇票贴现3笔，金额460万元，完成中间业务收入1万元，完成个人揽储61万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自我的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司本资料资料财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近2700万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，必须会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的信息趣言，也必须会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作潜力，随着银行改革的需要，我的工作潜力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，应对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮忙下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不一样客户，采取不一样的工作方式，努力为客户带给最优质的金融服务，用他自我对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选取银行的趋势已经构成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，

注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，透过对客户的研究从而到达了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的信任，逐步摸清该单位的下游单位，透过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行状况下，他用心的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了十分好的效果。今年9月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他用心的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和职责感，任劳任怨、用心工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放下双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我透过不懈的努力，在20xx年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。