# 销售部门经理述职报告(六篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-10-17

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。销售部门经理述职报告篇一一、 思想...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**销售部门经理述职报告篇一**

一、 思想上要求上进，有较好的团队合作精神和工作责任心

1、 热爱本职工作，尊重和团结事业部领导班子成员，积极配合，主动完成党政一把手交待的各项工作任务。

2、 作为事业部营销负责人，能够深深感受到肩负的责任，能以身作责，加班加点，廉洁奉公，起到了带头人的先锋模范和表率作用。

3、 关心集体，团结同事，重视团队合作精神，有较强的集体荣誉感。

二、20\_\_\_\_年各项经营目标及其它工作完成情况

1、20\_\_\_\_年共生产吨，销售 吨，产销率 %，比2024年增长 吨，%。

2、20\_\_\_\_ 销售总额万元实现考核毛利润万元。

3、20\_\_\_\_年共提价 次，平均单价从 元涨至 元

4、20\_\_\_\_年期初应收款 万元，期末应收款万元，回笼货款 万元，回笼率100%。

5、20\_\_\_\_年采购国内\_\_\_\_ 吨，较2024年增长 %

6、投入大量人力、物力支持办事处的建设

7、\_\_\_\_机投产后，开拓了\_\_\_\_销售市场，建立了一套\_\_\_\_营销模式

8、20\_\_\_\_年责任区域范围内未发生任何安全责任事故。

三、销售管理出成效 20\_\_\_\_年主要围绕四个“坚持”，两个“建立”富于成效地展开各项工作： 1.坚持以省内为主，以省外为辅的营销策略。 把\_\_\_\_省作为\_\_\_\_的主销售市场进行重点推销，已取得较好成效，连续几年销量的增长充分印证了策略的正确性。\_\_\_\_省的销售特点是价高、稳定，销售费用低，有着其它竞争对手不可具备的优越条件。 2.坚持以直销为主，经销为辅的营销方针。 随着客户群的稳定，\_\_\_\_品牌的知名度的提高，经销公司控制着大量的客户群，制约了销售量进一步提高。近年来不断通过协商及合作的方式，已改经销中转的销售方式为公司直供客户，不仅提高了产能，销量也迅速得到了消化，达到了公司高产、降耗、增效的预期目标。

3.坚持产品结构的优化。 大幅减少低\_\_\_\_的接单量，为高产、高销，降低成本提供基础重要条件。并把出口\_\_\_\_作为重要产品进行研发，解决了困扰成品质量黑点问题。 4.继续坚持营销风险的控制。 近年来，由于国内牛卡产能的迅速增加，供大于求矛盾突出，\_\_\_\_市场竞争激烈，赊销方式成为抢占市场的重要武器，但赊销也是一把双刃剑，会产生大量的呆、坏帐。近己年，通过不断完善营销内部监督体制，严格执行审批权限管理制度，已有效地防止了死帐、坏帐的发生。 5.建立并巩固了一套行销所必需的营销体系。 在瞬息变换的市场环境下，根据市场情况，及时调整价格策略、产品策略、地域策略等，巩固并发展了市场客户，控制了市场风险，特别是高瓦纸机投产后，利用客户的类同性，成功复制了\_\_\_\_的营销模式，顺应了客户运行惯性。 6.培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。 通过系统培训和实际工作的历练，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。片区经理制和其它激励机制

再次调动营销员的积极性、释放营销员的聪明才智、增强营销员的责任感和成就感，为实现事业部的目标利润和拓展产品的市场空间打下基础。

四、2024年工作重点及难点。

1、确实做好人员培训、销售组织、仓储管理等工作。

2、\_\_\_\_销售原则：高产、高销、低耗。制定完备的销售方案，继续扩大市场。

5、\_\_\_\_产品在国内市场的推广。

6、做好销售管理系统，提高工作效率，方便快捷为客户报务。

7、做好国内\_\_\_\_等系统材料的采购工作。 20x\_\_年已过去，在这一年里，有我的辛勤劳动的汗水，有面对艰难市场拓展的无奈，有过业绩迅速提高时的自豪，回顾过去，展望未来，我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，一到能够打硬战的队伍，在新的一年里，我们将有更强的责任心和使命感，全身心投入到自己的岗位中。 展望220x\_\_，我们的工作目标是：团结一致， 我想，只要我们保持积极的工作热情，热爱自己的事业，正确把握市场规律，定能得到公司领导及同事的大力支持，我们的目标也定能实现。

销售公司营业部经理述职报告2[\_TAG\_h3]销售部门经理述职报告篇二

尊敬的各位领导同仁大家好!

一转眼半年过去了，我从今年4月份任\_\_\_\_销售经理以来，本人兢兢业业，忠于职守，自觉履行公司各项规章制度，较好的完成了公司下达的各项任务指标，得到了公司领导的认可，现就本人上半年的工作述职如下：

一、09年度\_\_\_\_营销经营目标任务完成情况

1、任职期间目标达成的具体情况及上半年完成情况：

上半年完成资金回笼\_\_\_万元，按年任务\_\_\_\_计算，完成上半年任务的\_\_\_。四月份成交\_\_套，回笼资金：\_\_元;五月份成交\_\_套，回笼资金\_\_元;六月成交\_\_套，回笼资金：\_\_元;七月成交\_\_套，回笼资金：\_\_\_元。

2、工作开展情况：

在总经理室的正确领导和全体员工共同努力下，紧紧围绕着“打造品牌让产品规避单纯的硬件和价格的竞争，实现利润的最大化”的经营思想来开展各项工作：

⑴及时了解市场、把握市场行情，为下一步的营销思路提供依据。为此，深入了解了与本项目有竟争力的楼盘如：\_\_\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_\_等的销售模式、性价比和开发商的目标期望值。再从整个市场的承受力及区位价值着手，并拿几套中等楼层调价试销，在部分客户接受的情况下，确定了\_\_\_\_方案的可行性，为项目销售的\_\_\_\_奠定了基础。

⑵规范管理，量化任务。规范现场制度、相关表格报表和合理分配任务及规范置业顾问工作笔记。每月给置业顾问定任务，以平均每人\_\_为任务，让置业顾问保持100%的热情来对待工作，让其可以看得到自己的业绩，并在一步一步向着目标前进的同时能保持高度的信心，为项目总任务的完成奠定基础。

⑶严把销控关、价格关。根据不同的销售阶段及时调整价格体系和采取严格的销控管理，做到推出的楼层、户型在组合上达到最科学、最合理，较好户型和较差户型交错推出。在不同的销售阶段根据市场情况和项目优势，及时调整方案。改善了\_\_\_\_局面，有效的控制了\_\_\_\_。为项目整体稳步推高，利润最大化打好基础。

以上成绩的取得，是大家团结奋斗，努力拼搏的结果，凝结着大家的辛勤汗水。

3、存在的问题及建议。

㈠、工作中存在的问题

1、工程进度太慢，意向客户持币观望;2、因广告投放量少，导致来电来访量稀少; ㈢对存在问题的建议：

1、项目资金专款专用，以保证工程进度按计划进行;2、加大户外广告投放量，项目宣传资料、楼书尽快进场;

二、下一步工作设想。

以经济效益为中心，通过认真研究产品、研究市场，加大销控力度，以获得最大利润的前提下循序渐进的来推盘，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

1、销售计划：计划下半年完成资金回笼\_\_万，力争\_\_万。

2、协助企划营销部在9月开展的\_\_杯“我的公园·我的家”摄影大赛活动。\_

3、继续强化员工的企业文化教育和业务培训，切实提高员工的团队意识和业务技能水平，努力做好前期客户的解释工作，让每个人都信心百倍的去执行任务、完成任务!

4、在下半年的工作中，我们会集中精力，把握销售节点，全力以赴抓好项目销售及市场调查工作，不断完善、调整营销策划方案，充分做好售前、售中、售后服务等工作，强力推进项目运作，使企业品牌及公司形象能得到较大提升。

三、加强自身修养，带好团队

1、不断加强思想品德修养

高尚的道德情操是一个人立身和成就事业的重要基础。做为一名销售经理更应该不断加强思想品德的修养。我很热爱这个行业，自从做房地产以来，就一直怀着一颗感恩惜福的心态，坚持树立正确的人生观、价值观、利益观，保持良好的心态。在任职期间，我深感自己肩负的责任重大，从不敢有丝毫放松，时刻告诫自己要始终把工作摆在首位，牢记公司利益，把促进项目工作开展做为头等大事来抓。我历来以顾全大局为先，从不争名夺利，不计较个人得失，公私分明，对员工尽量做到一碗水端平。不管遇到什么困难，只要坚定自己的思想、保持积极向上的心态，就一定能够克服困难，实现既定的奋斗目标。

2、不断提高自己的技能水平

一个人综合素质的高低，工作能力的强弱，决定着他能否履行好岗位赋予的职责和完成好上级交代的任务。我从4月进公司以来，能够迅速的对\_\_\_\_现有房源的销售控制进行调整，很快的进入角色，以致为住宅部分的高开高走奠定基础。我主要从以下几个方面提高自己的能力。

1.坚持不懈地加强学习。阅览有关房地产方面和对自我心态的调整有帮助的书籍，在网上收集相关资料。

2、与同行朋友切磋。了解他们看市场的角度、想法，吸取他们的经验，再结合现有市场进行整理得出自己的结论，从而加强了自己对市场的把握度。

3、参加公司组织的培训，用心去领悟。做到每次的学习都要有收获，并做好记录;懂得举一反三，对学到的内容结合自己的工作进行推敲，从而提高自己的工作效率，扩大自己的思维能力。

4、做个好听众，从每个人的身上找优点。每个人身上都有亮点，不管是领导同仁还是非同行业的朋友，找到他们身上的优点及思维方式等来提高自己。

3、不断加强自己的敬业精神

勤勉敬业是对一名销售经理最起码要求。到\_\_\_\_工作后，我始终保持良好的精神状态，决心把领导对我的重托，全体同仁对我的期望，化作工作的动力，满腔热情地投入到工作之中。我自认可以胜任本职工作。

总之，在今后的工作中，要进一步认真学习，提高自身素质，不断提升管理水平，带领团队，团结一致，全力以赴冲业绩，为公司交上一份最满意的答卷。

以上报告，如有不当之处，请各位领导同仁批评指正。

**销售部门经理述职报告篇三**

近3年来，作为事业部副经理，负责分管本事业部的营销工作，我能够认真履行岗位职责，团结带领全体营销员、业务员、采购员，在公司总体工作思路指导下，积极进取，扎实工作，不仅圆满完成了公司下达的各项工作、经济指标，而且在营销管理、仓储管理等方面也取得了突破性的成效。在工作过程中不仅积累了丰富的营销经验，而且管理技也得到较大的提高。

一、 思想上要求上进，有较好的团队合作精神和工作责任心

1、 热爱本职工作，尊重和团结事业部领导班子成员，积极配合，主动完成党政一把手交待的各项工作任务。

2、 作为事业部营销负责人，能够深深感受到肩负的责任，能以身作责，加班加点，廉洁奉公，起到了带头人的先锋模范和表率作用。

3、 关心集体，团结同事，重视团队合作精神，有较强的集体荣誉感。

二、20\_\_\_\_年各项经营目标及其它工作完成情况

1、20\_\_\_\_年共生产吨，销售 吨，产销率 %，比2024年增长 吨，%。

2、20\_\_\_\_ 销售总额万元实现考核毛利润万元。

3、20\_\_\_\_年共提价 次，平均单价从 元涨至 元

4、20\_\_\_\_年期初应收款 万元，期末应收款万元，回笼货款 万元，回笼率100%。

5、20\_\_\_\_年采购国内\_\_\_\_ 吨，较2024年增长 %

6、投入大量人力、物力支持办事处的建设

7、\_\_\_\_机投产后，开拓了\_\_\_\_销售市场，建立了一套\_\_\_\_营销模式

8、20\_\_\_\_年责任区域范围内未发生任何安全责任事故。

三、销售管理出成效 20\_\_\_\_年主要围绕四个“坚持”，两个“建立”富于成效地展开各项工作： 1.坚持以省内为主，以省外为辅的营销策略。 把\_\_\_\_省作为\_\_\_\_的主销售市场进行重点推销，已取得较好成效，连续几年销量的增长充分印证了策略的正确性。\_\_\_\_省的销售特点是价高、稳定，销售费用低，有着其它竞争对手不可具备的优越条件。 2.坚持以直销为主，经销为辅的营销方针。 随着客户群的稳定，\_\_\_\_品牌的知名度的提高，经销公司控制着大量的客户群，制约了销售量进一步提高。近年来不断通过协商及合作的方式，已改经销中转的销售方式为公司直供客户，不仅提高了产能，销量也迅速得到了消化，达到了公司高产、降耗、增效的预期目标。

3.坚持产品结构的优化。 大幅减少低\_\_\_\_的接单量，为高产、高销，降低成本提供基础重要条件。并把出口\_\_\_\_作为重要产品进行研发，解决了困扰成品质量黑点问题。 4.继续坚持营销风险的控制。 近年来，由于国内牛卡产能的迅速增加，供大于求矛盾突出，\_\_\_\_市场竞争激烈，赊销方式成为抢占市场的重要武器，但赊销也是一把双刃剑，会产生大量的呆、坏帐。近己年，通过不断完善营销内部监督体制，严格执行审批权限管理制度，已有效地防止了死帐、坏帐的发生。 5.建立并巩固了一套行销所必需的营销体系。 在瞬息变换的市场环境下，根据市场情况，及时调整价格策略、产品策略、地域策略等，巩固并发展了市场客户，控制了市场风险，特别是高瓦纸机投产后，利用客户的类同性，成功复制了\_\_\_\_的营销模式，顺应了客户运行惯性。 6.培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。 通过系统培训和实际工作的历练，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。片区经理制和其它激励机制

再次调动营销员的积极性、释放营销员的聪明才智、增强营销员的责任感和成就感，为实现事业部的目标利润和拓展产品的市场空间打下基础。

四、2024年工作重点及难点。

1、确实做好人员培训、销售组织、仓储管理等工作。

2、\_\_\_\_销售原则：高产、高销、低耗。制定完备的销售方案，继续扩大市场。

5、\_\_\_\_产品在国内市场的推广。

6、做好销售管理系统，提高工作效率，方便快捷为客户报务。

7、做好国内\_\_\_\_等系统材料的采购工作。 20x\_\_年已过去，在这一年里，有我的辛勤劳动的汗水，有面对艰难市场拓展的无奈，有过业绩迅速提高时的自豪，回顾过去，展望未来，我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，一到能够打硬战的队伍，在新的一年里，我们将有更强的责任心和使命感，全身心投入到自己的岗位中。 展望220x\_\_，我们的工作目标是：团结一致， 我想，只要我们保持积极的工作热情，热爱自己的事业，正确把握市场规律，定能得到公司领导及同事的大力支持，我们的目标也定能实现。

**销售部门经理述职报告篇四**

尊敬的领导：

您好!

如果说什么职位最锻炼人，那么，销售无疑是其中的一种，在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

自己2024年销售工作，在公司经营工作领导魏总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止2024年\_\_月\_\_日，年完成销售额\_\_元，起额完成全年销售任务的60%，货款回笼率为80%，销售单价比去年下降了10%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了12%和16%。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。

二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定代理的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

在过去的一年，我们公司的业绩因为全球金融危机的影响，没有出现很大的增长，不过暂时金融危机对我们公司的影响也不是很大，不过我们一定要警惕，金融危机下，没有哪一个公司是安全的，说不定今天好好的公司明天就倒闭了，所以我们一定要警惕，警惕金融危机对我们的影响。

在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽出自己最大的努力!

希望公司在新的一年能够继续发展下去，将公司的业绩提高上去，是公司的未来更加的美好!

出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到公司，以便让销售经理有充足的时间进行销售策划。

述职人：\_\_\_\_\_\_

2024年\_\_月\_\_日

**销售部门经理述职报告篇五**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

我于20\_\_\_\_年\_\_\_\_月进入\_\_\_\_分公司。半年多来，在各位领导的指导和同事们的关心帮助下，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合店长做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，并于今年\_\_\_\_月\_\_\_\_日较好地完成了销售业绩。根据公司管理人员有关要求的通知精神，现将我半年多来工作情况向各位领导和同志们做以汇报交流：

从销售业绩看。20\_\_\_\_年上半年，我从事的销售工作，在\_\_\_\_地区全年销售7万多元，并超额完成了公司下达的指标。二是重新理顺销售网络。前期我通过发放调查问卷等资料，掌握市场客户的基本需求，获得第一手客户资料，为我拓展市场提供了宝贵的经验。在原有的销售网络的基础上，我通过在\_\_\_\_城区各商业中心设点销售，进一步拓展销售市场。通过我们的努力，和每个客户细致沟通，耐心做工作，进一步拓展了公司的客户源。半年来，我通过这种营销模式先后开拓客户10余人，赢得了客户的称赞。四是进一步提高了为客户服务的质量。每月至少一次与客户一起分析锻炼健身中存在的问题，对这些问题及时给予解决，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。五是积极做好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半年销售任务做好下月销售计划。六是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，做好体育健身工作的协助和指导。

半年来，自己在销售工作虽然都取得了一定的进展，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、健身房服务项目不齐全。与国内一些较大规模的健身房相比，我们存在着保健康复的设施、指导人员及辅导资料少的问题，同时，浴室、\_\_\_\_室等起促进锻炼效果的配套设施也很少。

3、健身房服务质量不高。针对我们在兑现消费者承诺履行不够，应加强建立个人档案、实行跟踪服务，并将消费者的意见和建议及时反馈，切实从其利益出发满足需求，也体现了健身房的良好服务质量和信誉。

4、收费标准不稳定。目前，对消费者的收费通常有终身年卡、五年卡、三年卡、二年卡、年卡、季卡、月卡等形式。(寒暑假还有暑期卡)其中主要的价格中，年卡跨度太大(1000元～1800元)，这使得看起来俱乐部发展及不稳定，不利于长期发展。

下阶段我主要通过以下几个方面来开展下步的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，制定并实施销售活动方案，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。

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。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

4、服从大局，团结协作。在日常工作中，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。

下半年，我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争如期完成下半年销量任务，为实现公司做大做强的目标而努力奋斗。

**销售部门经理述职报告篇六**

2024年，在公司领导的大力支持以及团队的紧密合作下，我从一个行业的门外汉，到目前的公司领导给予的信任，使我感受到了工作的乐趣，同时也感受到了责任和压力。我是08年度3月份正式加入公司团队，经主管领导及同事的帮助，用最快的速度进入了自己的角色。几次项目的跟进及维护，让我在实践中找到了差距。所以，在本次述职前，请允许我向一年来支持和帮助过我的领导和同事说一声“谢谢”。

本次工作述职，我将通过近一年的市场走访及重点客户作为依据，分几个部分向领导及同事进行汇报：

第一部份：工作职责及自我剖析

我，现任销售部区域经理职务。负责区域内客户的开发、维护以及协调工作。并在主管领导的帮助下，完成了对大庆、内蒙、浙江局部区域的市场走访及调研工作。通过在08年年底在浙江的销售活动，通过对比，我真正找到了实践中自己的不足。2024年，由于我更多的侧重于基础性的客户工作，故销售业绩十分不理想。但通过近一年的锻炼，我有信心在来年有所突破。我2024年11月份进入销售行业，2024年3月份进入旅居车销售行业。新行业的知识壁垒让我充满了无尽的求知欲，更令我欣喜的是，我找到了一个有凝聚向心力、卓越执行力的团队，这是在我以往的工作中不曾出现过的。我性格耿直，没有大智谋略，平时做事，也不谙小节。

在以往工作过的企业中，我看到更多的是企业资源的内耗以及混乱，这也正是我离开他们的原因。在新的团队中，公司领导大胆的对我委以重任。在公司以前区域经理的工作成果下，通过努力使代理商与公司之间结成了互信。因此，如果对08年自我做个评价的话，我想用几个词来表达，那就是“学习，学习，再学习 认真，认真，再认真”。

第二部份：工作事志

08年4月份，我通被派往天津空港进行了为时半个月的基础实习。15天的学习，让我这个只有模糊概念的生手开始对车辆的各项参数及实用有了更深刻的了解。这为后期新同事入职后的产品讲解，及共同探讨行业知识奠定了基础。此后，参加了天津、北京车展，使我对旅居车行业的行业概况及市场定性有了一些感觉。

6月份的内蒙之行，是将前期学习结果进行消化及应用的过程。内蒙市场曾经在07年有同事去尝试，但由于种.种原因，没能达到理想效果。此次内蒙之行的目的是开发新代理商，寻找新客户及资源。历时30天，分别在包头见了6家汽贸商，鄂尔多斯见了7家汽贸商。通过与各汽贸商的交流，了解到当地的消费规律以及想法。经过多次谈判，包头达成有意向合作商2家，鄂尔多斯2家。合作方式为，对方提供自己的硬件设施帮助我方市场推广。目前，我方相应宣传资料及市场政策己经与对方沟通清楚。作为空白市场，我将继续观察两地的市场推广及其它市场的动态。

8月份，我被公司派往浙江，同温州代理商进行深切沟通。鉴于公司与此代理商之间己有合作基础，本次任务主要为与代理商的深度合作与终端拜访。此代理商在当地销售手段较为薄弱，通过为期30几天的走访及交流。共计拜访客户13家汽贸商，企业潜在用户40余家,其中有1人(亿安投资公司 张绍东董事长)对产品购买意向较大。并通过温州车迷俱乐部进行了深度沟通，进行产品讲解，其中，有1人(俱乐部理事 林南正)意向强烈。同时，针对11月份温州全国汽车场地拉力赛的赞助(汽贸商)事宜进行全程策划，后因赛程及组委会等原因，活动被迫取消。

11月份，我与公司领导再次前往温州，就代理商改变目前销售模式及思路方面，进行探讨。公司领导并根据当地代理商的实际情况，进行了有效分析，并进行市场指导。并配合当地经销商参加了12月份在台州的车展。并取得了较好的展会效果。累计有效客户信息40多人，意向客户5人。此次行程共计：44天。

通过紧张而又有序的差旅生活，我在工作之余对每次出差都进行了认真的分析。得出结论如下：

1、出差前一定目标明确，对市场变化进行及时，准确的调整。 2、业务知识必须强势。对于市场开发，业务能力与专业水平的相互弥补至关重要。

3、经销商的管理必须细致入微，用经验去看问题往往会误事。

4、团队的利益高于一切，团队的力量大于一切。

5、我秉承了北方人的性格，有时做事过于急躁，对待及处理事情不够冷静和细致。

6、想法和思路，必须与公司发展的现状协调并保持一致。

第三部分：存在的问题

1、对产品知识学习不够。

解决办法：加强理论知识的学习并在实践中不断的完善。制订切实可行的学习计划。

2、自己在做事的过程当中，不够细致。

解决办法：在以后的工作中，养成制订工作计划的习惯。并对工作计划进行结果分析与纠正。

3、思路不够大胆，视角有待拓宽。

解决办法：一切从实际出发，加大开拓市场渠道和市场推广的力度。

4、产品差异性不够明显。

解决办法：进行系统的产品特点提炼，从差异上寻找更深层次的营销途径。

5、销售思路定位的问题。我们到底是在做“德福、海酷”还是“丰裕兴业”?

解决办法：归属感的问题。

6、如何更紧密的参与到代理商的日常管理与工作中?

解决办法：深切沟通，高频次，高市场推广投入，高专业技术支持。

7、原有市场布局如何重新调整。

解决办法：对于之前经销商进行重新定位，合作协商市场操作的细则。

8、市场分散。

解决办法：集中优势兵力，协助1～2个经销商建立样板市场。

9、销售方法单一，渠道简单。

解决办法：开发更有效的销售渠道，建立网络销售模式。

第四部分：明年计划

根据2024年公司总体形势及对2024年的展望。我制定目标如下：

一、基本素质

1、加强个人修养及产品知识的学习，做一个及格的专业人员。 2、拓宽思路，在本岗位上为公司献计献策。

3、加强自身的沟通与协调能力。

4、更系统，有效的进行自我时间管理，细致做人，踏实做事。

二、市场工作

1、在工作中了解产品的行业定位，及竞品特征。

2、周期性的进行市场调研及客户走访。

3、重点客户的跟进及维护。

4、根据各区域市场的具体情况，有选择的进行产品展示推广(如参加当地的车展及国际型赛事和政府举办的公益活动)

5、选择市场条件相对较好的地区，加大公司的支持力度，协助当地代理商将市场做大做强，使之展现我们的形象品质。

6、协助代理商完善销售渠道建设，在当地建立多个网点(各汽贸商)的销售格局，增大产品的受众面。

7、根据区域特点，选择产品宣传媒介，(如网络、主要街道广告牌、宾馆酒店宣传册、高档商场led等)

8、样车进行专项、专区、有针对性的巡展。

9、建立终端客户数据库，并进行有效管理。

经过近一年的锻炼，在丰裕兴业这个大家庭中，我得到了很多人生宝贵的东西。感谢公司领导能够给予我工作以及生活上的关心与帮助。2024年，又是一个崭新的开始，我当更加努力，实现自身的价值。同时，为公司的发展贡献自己的绵薄之力。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找