# 2024年医药销售述职报告1000字左右 医药销售述职报告(10篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-08-10

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!医药销售述职报告1000字左右 医药销售述职报告篇一1. 以前患者从医院看完病拿着处方去...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**医药销售述职报告1000字左右 医药销售述职报告篇一**

1. 以前患者从医院看完病拿着处方去我们店买药，可现在去医院挂号的同时发一张卡，医生开药时直接就打到卡里，患者根本就不知道医生开的是什么药。所以，之前跑方的药卖的特别好，虽然毛利不高但是有客观的销售额。可现在一个月也买不了几盒了。

2. 顾客经常反映药品价格贵，有的顾客就到别的药店去买了。还有缺货断货的情况。

(1)20\_\_年与20\_\_年对比;

年份 成药销售 毛利 器械 毛利 保健品 毛利

20\_\_年 1538085 401540 136933.8 33042 124808 23066

20\_\_年 1465571.22 430401.01 117034 23728 88202 16661

(2)20\_\_年完成情况：

20\_\_年元月—11月销售额1670807.22 。完成全年的80%。

在上面的两年间对比和20\_\_年完成情况来看，20\_\_年的销售情况并不理想。

1、药品销售技巧：

当顾客走进药店，首先要根据对症买药的原则，往往要对营业员提出有关药品的种种疑问，这就要求营业员具备一定的医药知识，对顾客热情作出对症释疑。只有当顾客的疑虑全部消除以后，明白药物特性和药效，以及有关剂量和服用方法后，顾客方会由购药欲望，转向为购药行为。顾客购药的心愿是药到病除，而营业员也希望做到这一点，说明药效确实好，这样就能留住一定的顾客群。

2、微笑服务：

微笑是一种抚慰，它可以对他人“一笑值千金”。如果把这种微笑与友善、热诚的目光、训练有素的举止自然地融为一体，那实际上就是一道令他人赞不绝口的“美味佳肴”。所以要全心全意的为顾客服务，以礼待人.热情服务.耐心解答问题。

1 、真填写gsp复查的相关资料，药品陈列做到药品和非药品分开。整理好药品购进验收记录、库存药品养护记录、陈列药品的按月检查记录及近效期药品的催销记录。

2、提高销售意识：

加强d类品种的销售，对每月下发的d类明细单要认真的查找。对毛利高的品种种类要全，避免有断货的情况发生。填好缺药登记记录，及时与采购部联系。 每月会员日，提前做好宣传工作尽可能通知到每一位会员。

在新的一年中，我相信药店的生意会越来越好的，这些需要我们良好的服务和优质的药品，我相信美好的明天就在眼前!

**医药销售述职报告1000字左右 医药销售述职报告篇二**

回顾20\_\_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保、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，提高自已的报价水平，来确保顺利完成。

随着中国医药市场的大力整顿逐渐加强，医药招商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\_\_元，\_\_\_\_报价\_\_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\_\_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极积性。

3、公司中标品种不是该客户的销售专长(找不对人)。

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。

7、有需求的代理商不能及时找到，代理商对产品更加慬慎

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。

**医药销售述职报告1000字左右 医药销售述职报告篇三**

回顾20xx年总体销售情况，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一个因素，在此我总结了一些存在问题。

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、即使有产品中标了，但在中标当地种种原因阻滞了产品销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，没有大客源，只是一些小，而且有些医院因不是医保、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客户，所以一拖就拖到现在。相比在别省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属少，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，这样供货平台更有利于产品销售和推广。

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

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，（）必竟在没有中标情况下，电话招商是主要销售模式，公司形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好印象。

随着中国医药市场大力整顿逐渐加强，医药招商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进一步控制，许多限制性药品销售政策落实到位，报价xx元，xxxx报价xx元，有客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某某省某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标产品，加上今年当地政策是，凡属挂网限价品种，只要所报价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份市场已被之前做开产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格（一品两规），所以目前能操作市场也不是很大，可以操作空间是小之又小。

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

1、当地市场需求决定产品总体销量。

2、药品利润空间不够，导致客户在销售上没有了极积性。

3、公司中标品种不是该客户销售专长（找不对人）。

4、货物发出去好几天，但没能及时到达医药代理手里。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，大部分找到适合产品，已有好渠道。

7、有需求代理商不能及时找到，代理商对产品更加慬慎

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

在此，提出对明年销售建议：

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、避免发货不及时问题，通常先打款拖着，货到付款就紧着发。

3、价格并不统一，应该有省、市、县梯度价。

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营销基础上再大力度加大网络营销模式，毕竟现在电脑普及网络这个销售平台覆盖面越来越大，这是我们电话招商方式所不及，现在药商寻找药品经营不再是单独靠以前参加各地药交会寻找产品了，（就这次成都会上所见到已没有前几年多，现在人越来越少），加上经济危机，前景不太景气，而且现在人渐渐转变了他们想法，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。在网上代理医药话，只要客户现正寻找某一类型药品，都能在网上找到。因此锁定好厂家，好品牌比较准确。在通过电话交流，成功率是显而易见。现在是一个信息时代，网络也成为人们不可忽视宣传平台，它有着丰富代理商资料可供查询，对产品市场开发及销售都有很大帮助。

在公司管理方面应加强底下业务员心声，多听听他们意见，不要一味坚持己见，员工反馈信息能及时处理，尽快完善管理制度，使员工做每件事都有规可循，有法可依。也希望公司能体现出，人力资本充分发挥，组织行为绝对统一，企业文化对员工吸引力及绝对凝聚力。愿我们大家共同营造一个和谐共进良好工作氛围，来迎接20xx年到来。

**医药销售述职报告1000字左右 医药销售述职报告篇四**

回顾20\_\_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，提高自已的报价水平，来确保顺利完成。

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\_\_元，\_\_\_\_报价\_\_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\_\_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极积性。

3、公司中标品种不是该客户的销售专长(找不对人)。

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。

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。

**医药销售述职报告1000字左右 医药销售述职报告篇五**

我在5个月的时间内在老师的要求下圆满的完成了学校规定的实习工作。我在某省某药业股份有限公司实习五个月，这药业股份有限公司是一家以医药经营为主的现代化企业。

公司依托好的文化中心的强大地域优势，依靠公司雄厚的实力支持，秉承济民惠民，信待天下的经营理念，以务实，诚信，客户至上宗旨立足和服务于医药市场。

公司立足于地方服务于全国，尽心尽责为省的各医疗卫生单位用药做好配送服务工作，公司建立更加完善的配送机制，扩大为广大农村医疗系统服务。

公司保持与全国各大医药高校紧密合作关系，有选择性地投资支持具有高新技术专利成果的新特药可开发产品，使之尽快转化为生产力为人类健康服务。我以能在这样为人民健康着想的公司实习而感到自豪。以下是我在公司实习所获的心得：

我满怀激动的心情来到公司的下属销售部门上班，部门的经理和主任很热情，把我带到我的实习岗位并把我介绍给周围的同事。同事们很好教了我好多东西，这些东西都是书本上学不到的。

主任和经理也经常的关心我们工作和生活上的事给我们许多好的意见，使我有一中温馨的感觉。前辈在教我的时候都是面带微笑，这样我的学的很快也很快乐。这使我在工作中保持着良好的的状态。

在实习中，我在公司指导老师的热心指导下，积极参与公司日常销售相关工作，注意把书本上学到的医药营销管理理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的医药营销管理理论，探求日常管理工作的本质与规律。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对日常管理工作有了深层次的感性和理性的认识。

作为一个即将毕业的的大学生，我很清楚的知道，眼高手低是我们的通病。所以，在自己动手能力还很弱的情况下，我更乐意从最基本的东西学起、做起，比如排列药品，记住药品的位置等等。

实习的第一天，我就在记药品的排列位置和药品的价格，在一遍又一遍的记忆下我大概的熟悉了药品的方位。虽然我已经熟悉了药品的位置但，但是看见师傅们工作的谨慎的态度我还是对自己说要努力。

在之后的实习时间内，我协助公司同事销售药品。整天在店里把人们要的药品卖给他们，这样的工作虽然非常枯燥无趣。但是一想到这些药品能给人们带来健康和学到好多有用的知识，补充了以前在课堂上学到的那些理论知识。

完善了我对医药营销这一行业的认识，而且在和人人们的接触中可以不断的提高自己交际水平。使我的知识与理论完善的结合起来。

在实习的过程中我不尽学会了专业的知识，更学会了微笑、学会了真诚、学会了塌实努力、学会了宽容、学会了积极上进等做人处事的道理。

微笑使我赢得他人的好感;真诚让我用自己的真心去面对他人;踏实努力使我明白每件事情都要从小做起，认真对待每件事情;宽容使我在沟通他人时更加容易。

**医药销售述职报告1000字左右 医药销售述职报告篇六**

回顾20xx，这不仅是我的主观原因，也是导致整体销售失败的客观原因。这里我总结了一些存在的问题：

1、目前，药品价格不断下跌，利润不多，空间越来越小，客户运营难度越来越大。

2、即使某些产品中标，由于各种当地原因，这些产品的销售也会受阻。例如，xx省xx药品的价格为xx元。没有大客户来源，只有一些小客户。此外，一些医院没有医疗保险和公共医疗产品，因此客户不愿意经营，其他几家医院已经停止使用新药，此外，我们可能找不到真正能够经营这种品种的合适客户，因此我们可以将其拖到现在。与其他省市相比，该品种也中标，价格低于省级品种。虽然情况类似，但它可以进入几家医院，每个月都有销售。原因是，我认为如果我想找到一个完整的网络，这样的供应平台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中，由于缺乏医疗经验，经常出现落标现象。在这方面，我需要做一个深刻的回顾，并在未来学习更多的医学知识。我将在投标报价中尽我最大努力学习足够的工程课程，提高我的报价水平，以确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需要加强。只要我们仔细观察和探索，很容易找到话题的切入点，争取每一次电话招商的顺利进行。在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售方式，客户在电话上也能理解公司的形象，所以我们也应该在这方面进行改进，给客户留下良好的印象。

随着我国药品市场的大力整顿和逐步加强，面对国家药品监督管理、药品医院分销模式和药品价格管理的进一步控制，药品招商引资逐步加强，许多限制性的药品销售政策得到了执行和报价。一些客户将商品带到当地销售，但销量不大。据了解，在一个省的一个城市，大多数医院将首先考虑是否是今年中标的产品。此外，今年的地方政策是，只要报价在限价范围内，所有在线限价的品种都可以入围。这样一来，大部分市场都被之前打开的产品占据了。此外，每家医院、每个品种只能进入两个规格（一个产品、两个规定），所以目前可操作的市场不是很大，可操作的空间也很小。

在该省，我负责该地区获奖产品的销售情况也不令人满意。真正的客户可以操作的品种很少。主要原因如下：

1、当地市场需求决定了产品的整体销量。

2、药品利润率不足，导致客户销售热情不足。

3、公司的获奖品种不是客户的销售专长（找到了错误的人）

4、货物已过期几天，但没有及时到达医疗代理人处。让客户不耐烦，这应该避免。

5、现在代理在年底付账，忽略新货物，不想在年底按仓库底部的按钮。

6、代理人的需求减少。他们中的大多数人都能找到合适的产品并拥有良好的渠道。

7、无法及时找到需要的代理商，代理商对产品更加谨慎。

我认为明年，我们应该有针对性地详细走访当地制药公司，了解客户的需求，制定计划，并将品种分配给一些有销售经验的客户。与今年一样，分销公司不能大量订购，但可以订购的品种很少，这不会导致不同分销商之间竞争产品的冲突在这里，我想提出一些明年的销售建议：

1、应避免服务不周到。例如，如果你找到一个房间，你只发送商品，并且跟踪业务，但公司需要录制一些用于产品推广的视听产品，这更有利于宣传。

2、为了避免交货不及时的问题，通常先延迟付款，并且交货时付款很紧。

3、价格不统一，省、市、县三级应该有梯度价格。

4、税务收据不及时。

5、哪个部门应该让经理跟踪、不断了解市场并运营市场。

在销售方面，建议公司在原有营销的基础上考虑加大网络营销模式的力度。毕竟，随着计算机的普及，网络销售平台的覆盖范围越来越大，这已经超出了我们的电话投资推广方式。现在的毒贩不再仅仅通过参加当地的药物交易会来寻找产品（我们在成都会议上看到的没有往年那么多，现在人越来越少）。再加上经济危机，前景并不十分看好，现在人们逐渐改变观念，慢慢向互联网靠拢，因为互联网给他们带来了方便、快捷和低成本。

如果你在互联网上充当药品代理，只要客户正在寻找某种类型的药品，你就可以在互联网上找到它。因此，锁定好的制造商和好的品牌更准确。在电话沟通中，成功率是显而易见的。现在是一个信息时代，网络已经成为一个不容忽视的宣传平台。有丰富的代理信息可供查询，对产品的市场开发和销售有很大帮助。

**医药销售述职报告1000字左右 医药销售述职报告篇七**

\_\_\_\_年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

招商工作是招商部的首要任务工作。20\_\_\_\_年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足;选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面在营销的.模式上要积极思考并补充完善。

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，做好客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。建议一切与外界联系的方式都能使用：如qq、新浪uc、email。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

**医药销售述职报告1000字左右 医药销售述职报告篇八**

20\_\_已经到来，回首20\_\_，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导正确带领下，在公司各部门通力配合下，在我们销售三部全体同仁的共同努力下，取得了还算可喜的成绩，今年1.98亿的任务完成了1.83亿相对于去年的1.47亿同比增长了三千六百万。销售任务指标达成率92.3%，回款达成率91%，毛利达成率90%;综合指标考核达成率91.13%基本达到公司考核要求。

作为一名组长我深感责任重大，且与有荣焉。几年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：作为一个终端销售与商业开票员来说，首先要有一个良好的心里素质：其次是要具备专业的职业技能知识作为后盾，再次是要有一套良好的管理制度，成本核算是最为重要的，终端客户和商业客户的销售控制，尽量的减少成本，如何获得利润的化?最重要的一个是要用心观察，用心与顾客交流，留住老客户并发展新客户，尽可能的做到，具体归纳为以下几点：

第一，终端客户及商业客户的疏通

(1)富有吸引力的销售证策:

1.永远站在客户的立场来谈论一切，

2.充分阐述并仔细计算出给他带来不同寻常的利益，

3.沟通现在和未来的远大目标。

(2)良好的朋友、伙伴关系

1.充分尊重对方，以诚动人，以心征服对方

2.良好的沟通技巧和经常交流来维持密切关系，

3.正确应用利益驱动原则，处理好与公司及个人的关系。

第二，做好员工的思想工作

团结好部门员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一个员工的优点所在并发挥其特长，做到量才适用，增强部门的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

虽然在日常工作中，有很多的困难，很多的波折，其中据我们开票员反映：因为医疗改革等种种原因，一些乡镇诊所不敢大量进货导致销量下滑。同时，有顾客反映价高，赠品发放不到位，但是通过兄弟部门的帮助，所有的问题都得到了妥善的解决。我们众志成城，团结一心，视困难为“纸老虎”，战略上蔑视它战术上重视它。

第三，靠周到而细致的服务去吸引客户

发挥所有员工的主动性和创造性，使员工从被动的“我干”为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几个方面做好本职工作。首先，调整好自己的心态，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决，为顾客营造一个舒畅的心情，其次积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者的需求，要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的报完计划。

总之，今年的总体工作有所提高,其他工作也有待于精益求精。当然，中间少不了我们领导事前事后的忙碌，更少不了我们业务员每天起早摸黑在外奔波劳累，不知流了多少汗，受了多少委屈，但他(她)们还是无怨无悔。一分耕耘一分收获，我们懂得感恩，在以后的工作中更加兢兢业业完满完成公司交给的任务。

**医药销售述职报告1000字左右 医药销售述职报告篇九**

光阴似箭，月光如梭，转眼20xx年即将结束，新的一年即将在我们面前展开画卷，回首这一年，我时时处处的维护企业和车间的利益为中心，积极响应企业“先质后量”的号召，立足本职工作岗位。9月份由二十二车间调入三车间这个即困难又光荣的集体，调入三车间三个多月来，在车间各级领导的关心下，同事们的大力支持和帮助下使我在工作中更加得心应手，较好的完成了车间领导安排的各项工作任务，为更好的总结过去，展望新年度，现对20xx年的工作做一个总结。

（1）车间主任的领导下，保质保量的完成了企业车间的工作指标。

（2）在车间个别细节问题上做的比较好。例如：工作服是否干净、车间工作平面的整洁等等。

（1）来到新的车间，新的环境，新的领导和同事，在新领导的关心呵护和新同事的帮助下，很快的适应了三车间的工作。

（2）新的车间，新的工作要求，以后要加强学习，理论联系实际，认真工作，针对业务知识，把工作顺利展开。

回首20xx年的工作，在这一年当中，在领导的大力关心和同事的帮助下，作为企业一名员工，按工作要求和药品生产标准，保质保量的完成工作指标。一年当中能很好的协调好与同事之间的关系，积极学习同事的优点。岗位换了，企业的工作品质不变，从自身做起，始终按企业的要求严格要求自己。

**医药销售述职报告1000字左右 医药销售述职报告篇十**

我自20xx年8月到河北省石家庄市场工作以来，经历了石家庄市场启动、受挫、再启动上量的整个过程，现将两年来的工作情况报告如下：

我在20xx年8月刚接手石家庄市场时，该市场在三甲医院的销售一片空白。为了迅速启动市场，除了自己虚心向老员工学习和请教外，同时与该市场的其他公司业务员协调关系，通过各种形式对各医院的相应科室、门诊室、患者群结构、消费习惯、大夫的爱好、性格等方面进行详尽的了解和分析，初步确定以河北省二院为重点终端，以其他医院为辅进行科室开发和维护，奔波在八大三甲医院之间，从细微处着手，关心体贴医生，尽管临床费用相对较少，但自己发挥女性细致、温柔的特长，把工作做细做好，使有限的经费发挥最大的作用。特别在20xx年春节回公司开会期间，根据自己所了解到的医生的爱好，购买了根雕、腊染、天麻等地方特产，送给不同层次的医生，通过这些工作的开展，与医生建立了深厚的友谊，与个别重点医生还建立起了母女关系。医生对我公司产品的认同度得到了进一步的加强，产品销量也得到了稳步提高。

当石家庄市场销量稳步上升的时候，xx突袭河北，整个销售迅速下滑，在此情况下自己仍坚持做好临床工作，开始之初，得知勤洗手能防xx，就从超市里面批发洗手液，对几个科室的医生逐科室去送。几天以后，形势迅速恶化，在自己去不了医院的情况下，仍然坚持电话拜访各医院的目标医生，随时了解防非的各种措施和方剂，自己通过朋友购得了几支重组人干扰素，及时送给重点医生，在xx最严重的五、六月，在省二院门诊患者廖廖无几的情况下，也能销售一百盒。

xx之后，通过自己在淡季做扎实的市场工作后，旺季应该是上销量的时候了，但省二院进货情况不升反降，医生在不断开药，病人在不断拿药，但就不见销量上升，根据自己多年的临床推广经验，肯定省二院出了问题。自己把工作重点转移到查找问题上来，从一些蛛丝马迹中寻找出了省二院被窜货的证据，这一切都是在当时的省区经理xx严重脱岗，自己孤身一人凭着自己对xx制药的忠诚来完成的。

xx离职以后，本来指望有一个好的经理来带领我们做好市场，谁知来了一个xx，由于他对市场生疏、对业务生疏、加之从业心态不正确，到了市场以后，就严重违反财务制度，日常工作抓不住重点，不抓稳定，不解决具体问题，不上销量，反倒四处点火，把一个本来就问题重重的河北市场，搞得雪上加霜，在自己临床工作无法正常进行的情况下，为维护公司利益，在河北市嘲“白色恐怖”的情况下，自己不怕打击报复，不怕丢饭碗，坚持从各种途径如实向公司高层反映市场实际问题，使公司得以掌握市场更全面的真实情况，及时对问题作出处理，不至于使河北市场毁于个别人之手。

20xx年春天，冬寒未褪，我怀着春天般的心情奔赴河北，开始了石家庄市场劫后余生的艰难重建工作。这时候我原来管理的河北省xx医院、xx医院、xx医院已经交接出去，只剩下xx医院、xx医院、xx医院、xx医院四家医院。其中xx医院是骨科医院，xx医院是日门诊量不足50人的卫生所，xx医院是新开发的医院，上述三家合计销量不足100盒！只有xx医院稍好一些，但销量也就100盒左右！总体销售不过6000元，而公司下达的全年任务却高达24万元！整个市场千疮百孔、百废待兴！

此时，在xxx经理的指导下，我根据市场实际情况，确立了“以省xx医院与xx医院为重点终端，目标直指杀手级医生，集中力量提升纯销量；紧抓药剂科和药房，随时掌握库存，保证渠道畅通”的工作思路，开始了石家庄市场的复兴之路。

站在北国六月的骄阳里，回首我在xx公司的这700多个日日夜夜：两年来，我仅是一名一星代表；两年来，我努力过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过！现在，我的销售已过三万元，已经为公司建立了牢固的医院销售网络，我相信我已经可以做二星代表了，我恳请公司根据河北市场实际情况，给我信心，给我动力，给我机会，让我做的更多、更好！我将满怀热情，继续在推广xx胶囊等xx公司优质产品的道路上铿锵前行！无怨无悔！

销售经理述职报告 | 销售述职报告

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