# 销售述职报告五篇 销售类述职报告(6篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-09-09

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。销售述职报告五篇 销售类述职报告篇一什么是述职报告?...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**销售述职报告五篇 销售类述职报告篇一**

什么是述职报告?述职报告，是用来回顾总结任职期间工作的总结，面对一年工作的结束，那销售员的述职报告有哪些?下面是小编为大家带来的有关销售述职报告(通用版)五篇\_销售个人述职报告，希望大家喜欢。

销售述职报告【篇一】

尊敬的董事会及酒店领导：

大家好!

从我到\_\_工作以来，\_\_培养了我。我和\_\_在风雨中一路走来。感谢领导对我的信任与关怀，使我今天能够进入\_\_营销部这个重要的工作岗位，在营销部工作的这段时间，我感受很多;收获也很多。逐渐成长起来，使我深刻的体会到营销部掌握的是一个企业的经济命脉，是决策者的参谋长。他向领导者提供第一手资料，帮助决策者经营和管理企业。一个酒店必须要以营销为龙头，以餐饮和客房为支柱的服务质量为先决条件，才能得以生存。

为进一步搞好本部门的营销工作全面了解掌握我酒店以及本土酒店业的市场态势，我部对本酒店以及周边市场进行了一系列的调查。目的是希望了解我酒店的经营状况以及周边市场情况，以便于为酒店的经营管理提供参考，也为我部更好的开展工作提供详细的的第一手资料。

酒店开业以来，营销部在进行客户友好拜访的同时也有选择性鉴定了一大批消费协议。结合目前的协议客户来我酒店消费情况我部进行了一系列的调查，在现有的协议客户中仅有大概一半的客户前来消费。较前期有下降趋势，客源的流失使我感到营销力度的不足，在新增协议客户的同时忽视了老客户的回活力度。在工作范围上自我造成了一定的局限性。因此我部决定将建立完善的客户档案资料，在稳定现有资源的同时，对已签协议后没来消费或者以前经常来现在很少来的客户加强联络，进行回访，建立起与客户之间的良好合作关系，进而和客户成为朋友以达到使其前来消费得目的。

在进行市场调查客户回访的同时我部也要征询和听取客户所反映的信息与意见。这些有助于我酒店进行自我完善。酒店业务发展的迅猛的，业态结构呈梯对式。酒店业的发展形势也出本文来源：现了一片繁荣的景象，但同时也出现了供大于求的局面。市场份额的不足也同时制约了酒店业的发展，纵观本土市场我们不可忽视在我酒店周边的中小型宾馆。虽然它们在硬件上有一定不足。但他们拥有一大批忠诚的客户，并在价格上也占有相当大的优势。

市场竞争是残酷的，我们店的规模以及装饰风格以及形成一定的模式。目前的当务之急是如何稳定现有资源增加新的资源。硬件对酒店的档次起着重要的作用。而软件的开发管理与利用和服务质量的好坏则是酒店赖以生存的支柱。软件所指的及人才酒店业的完善就是人才的竞争。有竞争才会有发展。因此我酒店要占领市场更好的发展，首先就要注重人才的培养注重员工的培训，全面的提高员工的素质。服务技能技巧和服务意识。从而使我酒店真正达到星级水平。给客人温馨舒适的感觉，留住客人的目的。从而达到经济效益与社会效益双丰收的经营目的。

综上所述目前的当务之急是提高员工的整体素质和服务意识，为客人提供特色服务。(餐饮特色和服务特色以及酒店特色)个性化服务针对性服务，以及亲情化服务。始终坚持100—120的服务原则。通过优质服务来达到真正意义上的星级水平，从而达到赢的顾客占领市场开拓市场新的资源，打造最新的\_\_品牌形象和营造\_\_企业文化，占领市场的最终目的。

谢谢大家!

述职人：\_\_

\_年\_月\_日

销售述职报告【篇二】

尊敬的酒店领导：

大家好!

一路走来，感谢领导对我的信任和关怀，使我能在\_\_\_大酒店营销部这个重要的岗位上工作。在营销部工作的这段时间，使我感受很多收获也很多，逐渐成长了起来，特别是\_\_\_总找我谈话后，使我深刻体会到我还有很多不足之处。因为营销部掌握的是一个企业的经济命脉，他向领导者提供第一手资料，帮助决策者管理和经营企业。

以下是我对本酒店的市场作出的一些分析：

一、目标顾客定位不太标准，过于狭窄。总的看我们酒店的经营状况不是太好，没有自己的特色，定位偏高，消费者有点接受不了。我们一贯以高中档酒店定位于市场，对本区域的居民不构成消费吸引力。

二、宣传力度不够，未能在市场上引起较大的轰动。可以在平面媒体上制作一整套的广告宣传计划，它投资小，而且高效灵活。也可以充分利用多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取些公众单位对酒店工作的支持与合作。

三、服务细节要加强，在回访客人的同时，把征询到的客人的意见和建议及时与各部门领导沟通交流，逐步进行完善提高，根据营销目标，制定本年度的营销计划。

针对以上情况，我部将在\_年进行以下的工作部署：

1、全面了解掌握我酒店的市场态势，对本酒店及周边进行一系列的调查，了解酒店的经营状况，锁定目标客户，便于对酒店的经营管理提供参考，也为我部更好的开展工作提供了详细的第一手资料;

2、进行客户的友好拜访，结合目前客户来酒店的消费情况，进行调查，分析客户的消费档次，建立abc客户，要做到全程跟踪服务，注意服务形象和仪表，热情周到，进行特殊和针对性的服务，最大限度的满足客户的要求。对以前经常来，现在很少了的客户加强联络，进行回访，建立与客户之间的良好关系，网而与客户成为朋友，达到使其消费的目的。通过各种方式争取团队和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经办;

3、制定节假日个性化营销方案，特别是像中秋节，元旦和春节这样的传统节日;

4、加强储值卡客户的办理，增加现金流。

\_年，营销部将在酒店领导的正确领导和我们的努力工作下，逐步解决上年存在的一些问题。根据顾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，相互配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益，开拓创新，团结拼搏，努力完成全年销售任务。创造营销部的新形象、新境界!迎来我们\_\_\_大酒店真正的春天!

最后祝愿各位家人在新的一年里工作顺利，心想事成!

谢谢大家!

述职人：\_\_

\_年\_月\_日

销售述职报告【篇三】

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好!

首先，向各位作一个自我介绍，我叫\_\_，是\_\_酒店的销售经理，现在我把自己七个月来的工作情况作一下汇报。

一、履行职责情况

从\_年3月4日任职后，前几个月(3、4、5月)主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月(6、7、8、9月)因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责\_\_酒店的营销工作。

从前厅管理到内外营销，从“\_\_”的演唱会到振奋人心的\_\_，从\_\_再到\_\_演唱会，再到“\_\_”，体育场举办了一系列的活动，四季餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。

回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

1、抓学习教育，激励奋发向上从任职以后，我在\_\_酒店分管内部管理工作，了解\_\_酒店员工多数来于\_\_等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。

纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。

在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员\_\_获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

二、抓管理建章

立制前期，\_\_餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。

通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合高层经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

三、抓内部客户的沟通

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

四、抓宴席的接待及管理宣传工作

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍\_\_餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

五、深入市场调查，密切配合销售部，抓市场经济

\_\_演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了\_\_万元的盒饭记录。在\_\_期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过\_\_，我感受了团队精神，在\_\_演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了×万多元的餐费，再到\_\_演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

六、抓团队用餐

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。

2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。

3、做好内部客户的维护及沟通工作。

4、有计划性地安排好营销工作。

5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。

6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

十分感谢各位领导!谢谢大家!

述职人：\_\_

\_年\_月\_日

销售述职报告【篇四】

尊敬的领导：

您好!

20\_\_年，我在公司的正确领导和同事们的支持下，按照年初总体工作部署和目标任务要求，认真执行公司的销售工作计划与方针政策，在自己分管的\_\_等全国4个片区认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。下面，根据公司领导的安排和要求，就自己今年的工作情况向领导和同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

一、20\_\_年销售工作取得的成绩

20\_\_年，我按照公司的战略部署和工作安排，为了拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，树立公司品牌，挤占电器配套元器件销售市场，我和我分管的\_\_等全国4个片区的全体销售员团结一致，齐心协力，共同努力，取得了较好的工作成绩，完成公司下达销售任务的80%。

二、认真努力，积极做好销售各项工作

销售工作是公司的重要工作，特别在当前市场竞争激烈的情况下尤其如此。我是公司的一名销售经理，要把公司对我的信任、重托具体实施到工作中，为此，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动全国4个片区的整体销售工作又好又快发展。这里面，我主要做了七方面工作。

(一)抓好自身建设，全面提高素质

我分管全国4个片区的销售工作，知道自己责任重大，努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强业务知识学习，特别是学习公司的销售政策法规与销售工作纪律，把它学深学透，领会在心里，运用到具体实际工作中，以此全面提高自己的政治、业务和管理素质。同时，我做到公平公正、清正廉洁，爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

(二)做好服务工作，奉献自己力量

我是负责全国4个片区销售工作的经理，做好服务工作是关键。我把自己看作是销售战线的普通一兵，开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得全国4个片区销售人员的满意，一心一意搞好销售工作，全面提升销售工作质量，以此扩大销售业务，为加快公司发展贡献力量。

(三)抓好队伍建设，全力做好工作

要搞好电器配套元器件销售工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理销售员的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与建议，与销售员同呼吸，共命运，加快销售工作发展。其次，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个销售员的工作积极性，提高销售员的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

(四)树立信心，排除万难，争取完成全年目标任务

20\_\_年电器配套元器件销售市场竞争异常激烈，为争取完成公司下达的全年销售目标任务，我经常跑全国4个片区，给每个销售员作思想教育工作，要求每个销售员以公司利益为重，抛弃个人私心杂念，要树立信心，坚决执行公司的各项工作决定与工作措施，要想方设法，排除万难，争取完成全年目标任务，以优异的销售业绩向公司汇报。

(五)制订考核办法，激励先进

为了鼓励销售员积极工作，扩大销售业务量，为公司创造良好经济效益，我根据不断发展的销售新形势，结合全国4个片区的实际情况，制订相应的考核办法，激励先进。考核办法充分体现销售员多劳多得的原则，坚决杜绝干多干少、干好干坏一个样的弊病，激励销售员充满干劲、认真努力工作，勇争先进，在电器配套元器件产品销售工作上做出新成绩，取得新成效。

(六)提高客户认知度，扩大产品消费群体，增强品牌影响力

我要求全国4个片区每个销售员要树立优良服务意识，认真细致为客户做好全方位服务，首先态度要热情大方，服务细致周到，让客户感到温馨愉悦。同时积极向客户讲解电器配套元器件相关知识以及特点，并向客户发放公司电器配套元器件宣传册，使越来越多的客户了解公司的产品，通过公司品牌的良好信誉，以及产品独有的吸引力和优质的售后服务，为我公司带来更多的客源和业务量，获取良好经济效益。

(七)走出去推广品牌，吸引人气，扩大销售

在当前市场竞争激烈的情况下，坐在家里等待客户上门，无疑是坐毙待死。为此，我要求全国4个片区每个销售员要走出去推广品牌，吸引人气，扩大销售。要通过积极宣传，现场推销等多种办法，把我们公司的产品送进市场。今年，我负责的全国4个片区的销售任务完成的较好，与我们销售员积极走出去推广有很大关系。

三、加强学习，提高自身素质

我认为作为一名负责全国4个片区的销售经理，必须加强学习，提高自身素质，才能完成公司赋予我的工作任务，也才能带好每个销售员做好销售工作。

(一)努力学习，提高政治思想觉悟

20\_\_年，我加强学习，认真学习公司的各项规定，提高政治思想觉悟，在思想上与公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，坚决维护公司利益，做到无私奉献。在工作上我养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。我服从公司领导的工作安排，紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。在实际工作中，我坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好。

(二)认真学习，提高业务工作水平

我是一个喜欢学习的人，总觉得人的一生是学习的一生，特别在当今发展迅速的时代，学习就更加重要，一个人不学习，就跟不上时代的需要，必定被时代所淘汰。我在工作上除了学习公司的制度规定与工作纪律外，重点是学习电器配套元器件知识和销售业务工作技能，还学习市场经济知识、社会管理知识、科技知识、法律知识等现代科学文化知识，提高业务工作水平，为自己做好销售工作打下坚实的基础。

通过学习，我熟悉和掌握了电器配套元器件知识与基本销售工作技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，具有较强的工作能力，能完成较为复杂、繁琐的销售工作任务，取得良好成绩，这一点，我自己感到很欣慰。

四、加强廉政建设，做到廉洁自律

我深刻认识到廉政建设关系到人心向背，影响着各项工作的发展。特别在当今社会不正风气的影响下，搞销售工作容易产生腐 败行为，损害公司利益。在这方面，我特别注重执行公司纪律，不仅自己要执行好，还教育每个销售员要执行好，干任何工作，不得损害公司利益。由于，我切实加强廉政建设，做到廉洁自律，我和全国4个片区的每个销售员在执行公司纪律上比较好，大家都在一心一意为公司工作，没有出现违反公司纪律的现象。

五、存在的不足问题

1、业务不够熟悉。当前，电器配套元器件发展很快，搞销售工作必须熟悉产品业务，这样才能回答客户提出的技术问题，这方面我有欠缺，需要加强学习，努力掌握产品业务。

2、产品宣传力度不大。我们公司虽然开展了对产品的宣传，但总的说产品宣传力度不大，主要还是靠上门推销。一些客户对我们公司和产品了解不多，购买时存在忧虑状态。今后需要加强产品宣传，提升我们公司产品的知名度。

3、工作作风上与销售员联系不够密切。我与销售员的联系、沟通虽然多，但仍然有时了解情况不够全面。对销售员布置工作多，要求完成任务多，就事论事多，贯彻管理意图多，征求意见听取建议少。

20\_\_年，我认真努力工作，虽然取得了一定的成绩，但是与公司的要求相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，掌握做好销售工作必备的知识与技能，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把销售工作提高到一个新的水平，再创佳绩，为公司又快又好发展，做出我应有的贡献。

我的述职报告完了，谢谢大家!

销售述职报告【篇五】

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

一、关于对公司产品和销售方面的认识

以前做了三年多的保健食品销售，但主要是会销产品及保健营养品，很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，我们公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒负作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，了解到目前我们公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”，养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。

所以以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，在符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

二、产品渠道拓展后的总结

跑了很多渠道，医院，商超，养生会所，礼品公司，药店等，在以前的公司只涉及了保健品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，了解了更多的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，在没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。

养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，“少走弯路”。

三、对公司企业文化的认识

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得更多的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

四、自身在工作上的优点及不足

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在德维康生物工程有限公司做过保健营养品专卖店店长和区域销售经理，所在公司十分注重培训，自己也十分注重学习，所以有一定保健食品销售方面的积累。在德维康上班半年没有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章制度，注意同事之间的关系，不议\_司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自己的东西。

所关注的是自己能力上的提高，有合适的平台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足：

1.认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会更多的看一些关于天麻，石斛的书籍。

2.营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。

3.提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，没周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及效绩，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

五、一些建议

1.因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。

2.各部门的沟通，领导层与员工的沟通更多一些，这样才能更多的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

六、未来努力的方向

应聘的是片区销售经理一职，接下来的工作中：

1.会努力于自身素质的提高，专业知识的完善，营销类管理类知识的学习等等，有了熟悉的专业知识，才能说服客服，学习更多的营销管理类知识，才能更详细的了解企业的运作，企业的目标，效绩管理，社会责任，首要职能等等，同时积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及领导能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

2.大量的有针对的实地产品销售拓展，暂时放弃一些可行性不大的渠道比如药店，重点拓展可行的渠道比如礼品公司，采用行之可效的方法，提高销售。

3.提高工作执行力，贯彻执行上级安排的工作，注重实干。

4.建立数据库营销，获得更多的优质客户资源，注重产品售前，售中，售后的服务，提高服务质量。

5.更\_的了解公司的企业文化，团结协作，提高工作效率和效绩，创建优秀的区域销售团队。

6.更\_的了解产品的市场情况，只有掌握了更为确切及时的信息，才会把握市场，提高销售。

销售述职报告（通用版）五篇相关文章：

★ 个人述职报告范文

★ 任职任期述职报告五篇2024

★ 任职期间述职报告五篇

★ 城管个人述职报告五篇

★ 支委述职报告五篇2024

★ 2024党委工作述职报告五篇

★ 2024法制述职报告五篇

★ 2024乡镇干部述职报告五篇

★ 2024廉洁自律述职报告五篇

★ 2024年领导班子述职报告五篇

**销售述职报告五篇 销售类述职报告篇二**

尊敬的酒店领导：

大家好!

一路走来，感谢领导对我的信任和关怀，使我能在\_\_\_大酒店营销部这个重要的岗位上工作。在营销部工作的这段时间，使我感受很多收获也很多，逐渐成长了起来，特别是\_\_\_总找我谈话后，使我深刻体会到我还有很多不足之处。因为营销部掌握的是一个企业的经济命脉，他向领导者提供第一手资料，帮助决策者管理和经营企业。

以下是我对本酒店的市场作出的一些分析：

一、目标顾客定位不太标准，过于狭窄。总的看我们酒店的经营状况不是太好，没有自己的特色，定位偏高，消费者有点接受不了。我们一贯以高中档酒店定位于市场，对本区域的居民不构成消费吸引力。

二、宣传力度不够，未能在市场上引起较大的轰动。可以在平面媒体上制作一整套的广告宣传计划，它投资小，而且高效灵活。也可以充分利用多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取些公众单位对酒店工作的支持与合作。

三、服务细节要加强，在回访客人的同时，把征询到的客人的意见和建议及时与各部门领导沟通交流，逐步进行完善提高，根据营销目标，制定本年度的营销计划。

针对以上情况，我部将在\_年进行以下的工作部署：

1、全面了解掌握我酒店的市场态势，对本酒店及周边进行一系列的调查，了解酒店的经营状况，锁定目标客户，便于对酒店的经营管理提供参考，也为我部更好的开展工作提供了详细的第一手资料;

2、进行客户的友好拜访，结合目前客户来酒店的消费情况，进行调查，分析客户的消费档次，建立abc客户，要做到全程跟踪服务，注意服务形象和仪表，热情周到，进行特殊和针对性的服务，最大限度的满足客户的要求。对以前经常来，现在很少了的客户加强联络，进行回访，建立与客户之间的良好关系，网而与客户成为朋友，达到使其消费的目的。通过各种方式争取团队和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经办;

3、制定节假日个性化营销方案，特别是像中秋节，元旦和春节这样的传统节日;

4、加强储值卡客户的办理，增加现金流。

\_年，营销部将在酒店领导的正确领导和我们的努力工作下，逐步解决上年存在的一些问题。根据顾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，相互配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益，开拓创新，团结拼搏，努力完成全年销售任务。创造营销部的新形象、新境界!迎来我们\_\_\_大酒店真正的春天!

最后祝愿各位家人在新的一年里工作顺利，心想事成!

谢谢大家!

述职人：\_\_

\_年\_月\_日

**销售述职报告五篇 销售类述职报告篇三**

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

一、关于对公司产品和销售方面的认识

以前做了三年多的保健食品销售，但主要是会销产品及保健营养品，很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，我们公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒负作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，了解到目前我们公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”，养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。

所以以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，在符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

二、产品渠道拓展后的总结

跑了很多渠道，医院，商超，养生会所，礼品公司，药店等，在以前的公司只涉及了保健品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，了解了更多的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，在没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。

养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，“少走弯路”。

三、对公司企业文化的认识

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得更多的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

四、自身在工作上的优点及不足

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在德维康生物工程有限公司做过保健营养品专卖店店长和区域销售经理，所在公司十分注重培训，自己也十分注重学习，所以有一定保健食品销售方面的积累。在德维康上班半年没有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章制度，注意同事之间的关系，不议\_司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自己的东西。

所关注的是自己能力上的提高，有合适的平台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足：

1.认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会更多的看一些关于天麻，石斛的书籍。

2.营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。

3.提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，没周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及效绩，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

五、一些建议

1.因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。

2.各部门的沟通，领导层与员工的沟通更多一些，这样才能更多的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

六、未来努力的方向

应聘的是片区销售经理一职，接下来的工作中：

1.会努力于自身素质的提高，专业知识的完善，营销类管理类知识的学习等等，有了熟悉的专业知识，才能说服客服，学习更多的营销管理类知识，才能更详细的了解企业的运作，企业的目标，效绩管理，社会责任，首要职能等等，同时积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及领导能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

2.大量的有针对的实地产品销售拓展，暂时放弃一些可行性不大的渠道比如药店，重点拓展可行的渠道比如礼品公司，采用行之可效的方法，提高销售。

3.提高工作执行力，贯彻执行上级安排的工作，注重实干。

4.建立数据库营销，获得更多的优质客户资源，注重产品售前，售中，售后的服务，提高服务质量。

5.更\_的了解公司的企业文化，团结协作，提高工作效率和效绩，创建优秀的区域销售团队。

6.更\_的了解产品的市场情况，只有掌握了更为确切及时的信息，才会把握市场，提高销售。

**销售述职报告五篇 销售类述职报告篇四**

尊敬的领导：

您好!

20\_\_年，我在公司的正确领导和同事们的支持下，按照年初总体工作部署和目标任务要求，认真执行公司的销售工作计划与方针政策，在自己分管的\_\_等全国4个片区认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。下面，根据公司领导的安排和要求，就自己今年的工作情况向领导和同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

一、20\_\_年销售工作取得的成绩

20\_\_年，我按照公司的战略部署和工作安排，为了拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，树立公司品牌，挤占电器配套元器件销售市场，我和我分管的\_\_等全国4个片区的全体销售员团结一致，齐心协力，共同努力，取得了较好的工作成绩，完成公司下达销售任务的80%。

二、认真努力，积极做好销售各项工作

销售工作是公司的重要工作，特别在当前市场竞争激烈的情况下尤其如此。我是公司的一名销售经理，要把公司对我的信任、重托具体实施到工作中，为此，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动全国4个片区的整体销售工作又好又快发展。这里面，我主要做了七方面工作。

(一)抓好自身建设，全面提高素质

我分管全国4个片区的销售工作，知道自己责任重大，努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强业务知识学习，特别是学习公司的销售政策法规与销售工作纪律，把它学深学透，领会在心里，运用到具体实际工作中，以此全面提高自己的政治、业务和管理素质。同时，我做到公平公正、清正廉洁，爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

(二)做好服务工作，奉献自己力量

我是负责全国4个片区销售工作的经理，做好服务工作是关键。我把自己看作是销售战线的普通一兵，开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得全国4个片区销售人员的满意，一心一意搞好销售工作，全面提升销售工作质量，以此扩大销售业务，为加快公司发展贡献力量。

(三)抓好队伍建设，全力做好工作

要搞好电器配套元器件销售工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理销售员的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与建议，与销售员同呼吸，共命运，加快销售工作发展。其次，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个销售员的工作积极性，提高销售员的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

(四)树立信心，排除万难，争取完成全年目标任务

20\_\_年电器配套元器件销售市场竞争异常激烈，为争取完成公司下达的全年销售目标任务，我经常跑全国4个片区，给每个销售员作思想教育工作，要求每个销售员以公司利益为重，抛弃个人私心杂念，要树立信心，坚决执行公司的各项工作决定与工作措施，要想方设法，排除万难，争取完成全年目标任务，以优异的销售业绩向公司汇报。

(五)制订考核办法，激励先进

为了鼓励销售员积极工作，扩大销售业务量，为公司创造良好经济效益，我根据不断发展的销售新形势，结合全国4个片区的实际情况，制订相应的考核办法，激励先进。考核办法充分体现销售员多劳多得的原则，坚决杜绝干多干少、干好干坏一个样的弊病，激励销售员充满干劲、认真努力工作，勇争先进，在电器配套元器件产品销售工作上做出新成绩，取得新成效。

(六)提高客户认知度，扩大产品消费群体，增强品牌影响力

我要求全国4个片区每个销售员要树立优良服务意识，认真细致为客户做好全方位服务，首先态度要热情大方，服务细致周到，让客户感到温馨愉悦。同时积极向客户讲解电器配套元器件相关知识以及特点，并向客户发放公司电器配套元器件宣传册，使越来越多的客户了解公司的产品，通过公司品牌的良好信誉，以及产品独有的吸引力和优质的售后服务，为我公司带来更多的客源和业务量，获取良好经济效益。

(七)走出去推广品牌，吸引人气，扩大销售

在当前市场竞争激烈的情况下，坐在家里等待客户上门，无疑是坐毙待死。为此，我要求全国4个片区每个销售员要走出去推广品牌，吸引人气，扩大销售。要通过积极宣传，现场推销等多种办法，把我们公司的产品送进市场。今年，我负责的全国4个片区的销售任务完成的较好，与我们销售员积极走出去推广有很大关系。

三、加强学习，提高自身素质

我认为作为一名负责全国4个片区的销售经理，必须加强学习，提高自身素质，才能完成公司赋予我的工作任务，也才能带好每个销售员做好销售工作。

(一)努力学习，提高政治思想觉悟

20\_\_年，我加强学习，认真学习公司的各项规定，提高政治思想觉悟，在思想上与公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，坚决维护公司利益，做到无私奉献。在工作上我养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。我服从公司领导的工作安排，紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。在实际工作中，我坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好。

(二)认真学习，提高业务工作水平

我是一个喜欢学习的人，总觉得人的一生是学习的一生，特别在当今发展迅速的时代，学习就更加重要，一个人不学习，就跟不上时代的需要，必定被时代所淘汰。我在工作上除了学习公司的制度规定与工作纪律外，重点是学习电器配套元器件知识和销售业务工作技能，还学习市场经济知识、社会管理知识、科技知识、法律知识等现代科学文化知识，提高业务工作水平，为自己做好销售工作打下坚实的基础。

通过学习，我熟悉和掌握了电器配套元器件知识与基本销售工作技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，具有较强的工作能力，能完成较为复杂、繁琐的销售工作任务，取得良好成绩，这一点，我自己感到很欣慰。

四、加强廉政建设，做到廉洁自律

我深刻认识到廉政建设关系到人心向背，影响着各项工作的发展。特别在当今社会不正风气的影响下，搞销售工作容易产生腐 败行为，损害公司利益。在这方面，我特别注重执行公司纪律，不仅自己要执行好，还教育每个销售员要执行好，干任何工作，不得损害公司利益。由于，我切实加强廉政建设，做到廉洁自律，我和全国4个片区的每个销售员在执行公司纪律上比较好，大家都在一心一意为公司工作，没有出现违反公司纪律的现象。

五、存在的不足问题

1、业务不够熟悉。当前，电器配套元器件发展很快，搞销售工作必须熟悉产品业务，这样才能回答客户提出的技术问题，这方面我有欠缺，需要加强学习，努力掌握产品业务。

2、产品宣传力度不大。我们公司虽然开展了对产品的宣传，但总的说产品宣传力度不大，主要还是靠上门推销。一些客户对我们公司和产品了解不多，购买时存在忧虑状态。今后需要加强产品宣传，提升我们公司产品的知名度。

3、工作作风上与销售员联系不够密切。我与销售员的联系、沟通虽然多，但仍然有时了解情况不够全面。对销售员布置工作多，要求完成任务多，就事论事多，贯彻管理意图多，征求意见听取建议少。

20\_\_年，我认真努力工作，虽然取得了一定的成绩，但是与公司的要求相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，掌握做好销售工作必备的知识与技能，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把销售工作提高到一个新的水平，再创佳绩，为公司又快又好发展，做出我应有的贡献。

我的述职报告完了，谢谢大家!

**销售述职报告五篇 销售类述职报告篇五**

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好!

首先，向各位作一个自我介绍，我叫\_\_，是\_\_酒店的销售经理，现在我把自己七个月来的工作情况作一下汇报。

一、履行职责情况

从\_年3月4日任职后，前几个月(3、4、5月)主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月(6、7、8、9月)因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责\_\_酒店的营销工作。

从前厅管理到内外营销，从“\_\_”的演唱会到振奋人心的\_\_，从\_\_再到\_\_演唱会，再到“\_\_”，体育场举办了一系列的活动，四季餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。

回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

1、抓学习教育，激励奋发向上从任职以后，我在\_\_酒店分管内部管理工作，了解\_\_酒店员工多数来于\_\_等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。

纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。

在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员\_\_获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

二、抓管理建章

立制前期，\_\_餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。

通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合高层经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

三、抓内部客户的沟通

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

四、抓宴席的接待及管理宣传工作

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍\_\_餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

五、深入市场调查，密切配合销售部，抓市场经济

\_\_演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了\_\_万元的盒饭记录。在\_\_期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过\_\_，我感受了团队精神，在\_\_演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了×万多元的餐费，再到\_\_演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

六、抓团队用餐

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。

2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。

3、做好内部客户的维护及沟通工作。

4、有计划性地安排好营销工作。

5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。

6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

十分感谢各位领导!谢谢大家!

述职人：\_\_

\_年\_月\_日

**销售述职报告五篇 销售类述职报告篇六**

尊敬的董事会及酒店领导：

大家好!

从我到\_\_工作以来，\_\_培养了我。我和\_\_在风雨中一路走来。感谢领导对我的信任与关怀，使我今天能够进入\_\_营销部这个重要的工作岗位，在营销部工作的这段时间，我感受很多;收获也很多。逐渐成长起来，使我深刻的体会到营销部掌握的是一个企业的经济命脉，是决策者的参谋长。他向领导者提供第一手资料，帮助决策者经营和管理企业。一个酒店必须要以营销为龙头，以餐饮和客房为支柱的服务质量为先决条件，才能得以生存。

为进一步搞好本部门的营销工作全面了解掌握我酒店以及本土酒店业的市场态势，我部对本酒店以及周边市场进行了一系列的调查。目的是希望了解我酒店的经营状况以及周边市场情况，以便于为酒店的经营管理提供参考，也为我部更好的开展工作提供详细的的第一手资料。

酒店开业以来，营销部在进行客户友好拜访的同时也有选择性鉴定了一大批消费协议。结合目前的协议客户来我酒店消费情况我部进行了一系列的调查，在现有的协议客户中仅有大概一半的客户前来消费。较前期有下降趋势，客源的流失使我感到营销力度的不足，在新增协议客户的同时忽视了老客户的回活力度。在工作范围上自我造成了一定的局限性。因此我部决定将建立完善的客户档案资料，在稳定现有资源的同时，对已签协议后没来消费或者以前经常来现在很少来的客户加强联络，进行回访，建立起与客户之间的良好合作关系，进而和客户成为朋友以达到使其前来消费得目的。

在进行市场调查客户回访的同时我部也要征询和听取客户所反映的信息与意见。这些有助于我酒店进行自我完善。酒店业务发展的迅猛的，业态结构呈梯对式。酒店业的发展形势也出本文来源：现了一片繁荣的景象，但同时也出现了供大于求的局面。市场份额的不足也同时制约了酒店业的发展，纵观本土市场我们不可忽视在我酒店周边的中小型宾馆。虽然它们在硬件上有一定不足。但他们拥有一大批忠诚的客户，并在价格上也占有相当大的优势。

市场竞争是残酷的，我们店的规模以及装饰风格以及形成一定的模式。目前的当务之急是如何稳定现有资源增加新的资源。硬件对酒店的档次起着重要的作用。而软件的开发管理与利用和服务质量的好坏则是酒店赖以生存的支柱。软件所指的及人才酒店业的完善就是人才的竞争。有竞争才会有发展。因此我酒店要占领市场更好的发展，首先就要注重人才的培养注重员工的培训，全面的提高员工的素质。服务技能技巧和服务意识。从而使我酒店真正达到星级水平。给客人温馨舒适的感觉，留住客人的目的。从而达到经济效益与社会效益双丰收的经营目的。

综上所述目前的当务之急是提高员工的整体素质和服务意识，为客人提供特色服务。(餐饮特色和服务特色以及酒店特色)个性化服务针对性服务，以及亲情化服务。始终坚持100—120的服务原则。通过优质服务来达到真正意义上的星级水平，从而达到赢的顾客占领市场开拓市场新的资源，打造最新的\_\_品牌形象和营造\_\_企业文化，占领市场的最终目的。

谢谢大家!

述职人：\_\_

\_年\_月\_日

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