# 最新白酒销售经理述职报告(十六篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-06-09

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**白酒销售经理述职报告篇一**

xx年办理酒类流通企业备案211家。其中:批发兼零售企业13家、零售企业164家、餐饮服务企业34家。

1、领导重视,成立组织

自宿州市人民政府《关于公布第五批行政审批事项清理结果的通知》(宿政发〔〕21号)下达后,区商务局领导高度重视,专门成立酒类流通管理工作领导小组负责全区酒类流通管理工作。

2、制定方案,明确任务

根据《酒类流通管理办法》的要求,制定了《埇桥区酒类流通工作工作方案》,提高酒类流通市场整顿工作的主动性、针对性以及实效性。围绕目标任务、运行机制、管理范围、运作和管理方式、保障措施、加强领导等方面,从全区的实情出发,提出了可操作性的工作意见。尤其对加强领导,分工配合,成员之间明确了具体工作职责,为形成合力促进酒类流通管理工作规范化,净化我区酒类流通市场,营造了氛围,奠定了基础。

3、深入基层,开展调研

根据我区实际情况,埇桥区商务局按“先城区、后乡镇,先抓批发、后抓零售”的工作方针,首先从市区批发企业着手,开展了对酒类生产、批发企业的基本情况摸底调查和备案登记工作。在最炎热的夏季,埇桥区商务局组织精干人员在城区范围内,挨家挨户调研我区酒类流通企业资料。

4、广泛宣传,营造氛围

为确保我区酒类流通管理工作的正常有序开展,加大《酒类流通管理办法》的宣传力度,进一步提高酒类批发企业、零售企业和广大消费者对《办法》深刻理解和认识,我区印发了酒类宣传单、宣传画册3000份。广泛宣传加强酒类流通管理工作的重要意义,让广大人民群众家喻户晓,营造共同遵守《办法》的规定氛围,为有效地开展埇桥区酒类管理工作奠定了良好的基础。

5、依法行政,办理登记

酒类经营备案登记办理是酒类监管工作的重心之一,为搞好登记办理工作,完善登记办理程序,埇桥区商务局对经营资质、申请资料、办理手续、办理时限进行明文规定,实施阳光操作;在办法登记工作中,我们有专人负责,建立台帐,做好《随附单》的发放、领取、登记、保管等各环节的工作。做到了没有酒类批发许可证的企业坚决不能发给随附单,防止将随附单发乱,失去其控制作用。

酒类流通管理工作涉及的范围较广,点多、线长,由于今年工作刚起步,加之各方面的原因,存在的问题也比较突出,主要有:

一是实行酒类经营备案登记制和经营溯源制,是酒类流通管理的一项基础性工作和重点工作,但绝不是管理工作的全部,大量的工作是对酒类流通环节的日常监督管理,这是一项长期的工作。

二是建议对现有酒类管理人员进行全员培训,提高行政执法人员的思想素质,切实树立正确的管理理念和服务思想。

四、“”年工作思路《酒类流通管理办法》是商务部成立后出台的第一部酒类监管的部门规章,实施酒类经营实行登记备案制和溯源制是政策性强、涉及面广的一项全新工作。这就要求我们必须把此项工作做细做实,积极、稳妥地推进酒类流通管理工作。具体做法:

一是进一步加大宣传力度,提高全民对加强酒类流通管理工作的重要性的认识,提高酒类经营者执行国家相关政策的自觉性,确保我市酒类流通市场的健康和安全。

二是进一步规范酒类经营行为,严格实行酒类备案登记和溯源制度,不断加强管理,对货源不清、渠道不明、手续不全的企业要及时整改,指导企业不断完善和规范经营管理。在酒类商品交易过程中保证质量安全,保证酒类商品交易信息的真实性,完整性和可追溯性,建立健全酒类商品安全信用档案,积极推进“放心酒”工程。

三是集中开展严厉打击制售假冒伪劣酒类违法行为的专项行动。“”期间埇桥区将组织相关执法部门,对市区集中开展打击制售假冒伪劣酒类商品的行动。对酒的名称、原料、酒度、价格、出厂日期、生产企业、厂址等进行检查。严厉查处无生产许可证的白酒、散装酒的销售,防止假冒伪劣和有毒假酒流向市场。

四是积极开展“放心酒示范店”工程,建立酒类商品信用档案,对各个经销企业的资信状况、良好信用、不良信用和产品信用等信息进行记录,构建信用监督和失信警戒机制,建立优秀企业的光荣。

述职人：

20xx年xx月xx日

**白酒销售经理述职报告篇二**

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的x年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。20xx年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然\*年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨-----

(一)、业绩回顾

1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务;

2、成功开发了四个新客户;

3、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;

(二)、业绩分析

1、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、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了!

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小);

c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心;

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找 重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于09年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基矗

在公司领导和各位同事关心和支持下，09年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了;

2、学习 能力、对市场的预见性和控制力能力增强了;

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了;

4、对整体市场认识的高度有待提升;

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，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。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒――沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护----)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、滕州市场

滕州的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，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1)、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖;

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他 潜在优质客户作补充;

4、整个xx年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源!

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致10年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“发展”为原则，采劝一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

1、滕州：虽然公司有费用但必须再回款，以多发部分比例的货的形式解决的，双方都能接受和理解;

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售;

3、泗水：同滕州

4、峄城：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等;

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等;

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化;

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群;

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户;

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用;

1、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;

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、集中优势资源聚焦样板市场;

4、注重品牌形象的塑造。

总之x年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的x年，站在x年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累!

述职人：

20xx年xx月xx日

**白酒销售经理述职报告篇三**

20xx年以来，我作为酒厂业务部经理，负责\*\*地区各种酒类的销售工作。在这一年中，我珍惜这份工作，在工作中认真负责，在竞争中成才，不折不扣做好销售工作，在金融危机酒类销售不畅的情况下，咬紧牙关，坚定信心、追求卓越、赶超一流，解放思想，竞争进取，立足更高的起点，坚持更高标准，实现更快的发展，再创酒类销售新辉煌。取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作述职如下：

一、开展了“零风险”服务。自酒类承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过酒类零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶酒类，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程， 啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了\*\*元。

二、拓宽了市场。在年初以前，\*\*市场上酒类占市场达90%以上。而酒类较我们的酒类落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使地老百姓对酒类家喻户\*，人人皆知。同时我们大力在农村促销酒类。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌;针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

三、总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，隋着销售业绩的大好，在明年酒类的销售中，我们会做得更好。

述职人：

20xx年xx月xx日

**白酒销售经理述职报告篇四**

“”期间,我区酒类流通管理工作按照商务部《酒类流通管理办法》(商务部令xx年第25号)的要求,认真履行职责,广泛宣传,以规范备案登记办理、全面推行酒类溯源制度为中心,以规范酒类市场秩序为重点,以广大人民群众喝上“放心酒”为目的,切实加强对酒类流通行业的监督管理,确保酒类市场的繁荣稳定。现将我区“”工作总结如下:

一、基本情况

xx年办理酒类流通企业备案211家。其中:批发兼零售企业13家、零售企业164家、餐饮服务企业34家。

二、主要工作

1、领导重视,成立组织

自宿州市人民政府《关于公布第五批行政审批事项清理结果的通知》(宿政发〔〕21号)下达后,区商务局领导高度重视,专门成立酒类流通管理工作领导小组负责全区酒类流通管理工作。

2、制定方案,明确任务

根据《酒类流通管理办法》的要求,制定了《埇桥区酒类流通工作工作方案》,提高酒类流通市场整顿工作的主动性、针对性以及实效性。围绕目标任务、运行机制、管理范围、运作和管理方式、保障措施、加强领导等方面,从全区的实情出发,提出了可操作性的工作意见。尤其对加强领导,分工配合,成员之间明确了具体工作职责,为形成合力促进酒类流通管理工作规范化,净化我区酒类流通市场,营造了氛围,奠定了基础。

3、深入基层,开展调研

根据我区实际情况,埇桥区商务局按“先城区、后乡镇,先抓批发、后抓零售”的工作方针,首先从市区批发企业着手,开展了对酒类生产、批发企业的基本情况摸底调查和备案登记工作。在最炎热的夏季,埇桥区商务局组织精干人员在城区范围内,挨家挨户调研我区酒类流通企业资料。

4、广泛宣传,营造氛围

为确保我区酒类流通管理工作的正常有序开展,加大《酒类流通管理办法》的宣传力度,进一步提高酒类批发企业、零售企业和广大消费者对《办法》深刻理解和认识,我区印发了酒类宣传单、宣传画册3000份。广泛宣传加强酒类流通管理工作的重要意义,让广大人民群众家喻户晓,营造共同遵守《办法》的规定氛围,为有效地开展埇桥区酒类管理工作奠定了良好的基础。

5、依法行政,办理登记

酒类经营备案登记办理是酒类监管工作的重心之一,为搞好登记办理工作,完善登记办理程序,埇桥区商务局对经营资质、申请资料、办理手续、办理时限进行明文规定,实施阳光操作;在办法登记工作中,我们有专人负责,建立台帐,做好《随附单》的发放、领取、登记、保管等各环节的工作。做到了没有酒类批发许可证的企业坚决不能发给随附单,防止将随附单发乱,失去其控制作用。

三、存在的问题及建议

酒类流通管理工作涉及的范围较广,点多、线长,由于今年工作刚起步,加之各方面的原因,存在的问题也比较突出,主要有:

一是实行酒类经营备案登记制和经营溯源制,是酒类流通管理的一项基础性工作和重点工作,但绝不是管理工作的全部,大量的工作是对酒类流通环节的日常监督管理,这是一项长期的工作。

二是建议对现有酒类管理人员进行全员培训,提高行政执法人员的思想素质,切实树立正确的管理理念和服务思想。

四、“”年工作思路《酒类流通管理办法》是商务部成立后出台的第一部酒类监管的部门规章,实施酒类经营实行登记备案制和溯源制是政策性强、涉及面广的一项全新工作。这就要求我们必须把此项工作做细做实,积极、稳妥地推进酒类流通管理工作。具体做法:

一是进一步加大宣传力度,提高全民对加强酒类流通管理工作的重要性的认识,提高酒类经营者执行国家相关政策的自觉性,确保我市酒类流通市场的健康和安全。

二是进一步规范酒类经营行为,严格实行酒类备案登记和溯源制度,不断加强管理,对货源不清、渠道不明、手续不全的企业要及时整改,指导企业不断完善和规范经营管理。在酒类商品交易过程中保证质量安全,保证酒类商品交易信息的真实性,完整性和可追溯性,建立健全酒类商品安全信用档案,积极推进“放心酒”工程。

三是集中开展严厉打击制售假冒伪劣酒类违法行为的专项行动。“”期间埇桥区将组织相关执法部门,对市区集中开展打击制售假冒伪劣酒类商品的行动。对酒的名称、原料、酒度、价格、出厂日期、生产企业、厂址等进行检查。严厉查处无生产许可证的白酒、散装酒的销售,防止假冒伪劣和有毒假酒流向市场。

四是积极开展“放心酒示范店”工程,建立酒类商品信用档案,对各个经销企业的资信状况、良好信用、不良信用和产品信用等信息进行记录,构建信用监督和失信警戒机制,建立优秀企业的光荣。

述职人：

20xx年xx月xx日

**白酒销售经理述职报告篇五**

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的x年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。20xx年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然\*年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨-----

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)、业绩回顾

1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务;

2、成功开发了四个新客户;

3、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;

(二)、业绩分析

1、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、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了!

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小);

c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心;

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找 重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于20xx年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基矗

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，20xx年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了;

2、学习 能力、对市场的预见性和控制力能力增强了;

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了;

4、对整体市场认识的高度有待提升;

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，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。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒――沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护----)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、滕州市场

滕州的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，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1)、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖;

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他 潜在优质客户作补充;

4、整个xx年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源!

四、xx年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致20xx年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“发展”为原则，采劝一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

1、滕州：虽然公司有费用但必须再回款，以多发部分比例的货的形式解决的，双方都能接受和理解;

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售;

3、泗水：同滕州

4、峄城：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。

五、“办事处加经销商”运作模式运作区域市场

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等;

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等;

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化;

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群;

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户;

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用;

六、对公司的几点建议

1、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;

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、集中优势资源聚焦样板市场;

4、注重品牌形象的塑造。

总之x年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的x年，站在x年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累!

述职人：

20xx年xx月xx日

**白酒销售经理述职报告篇六**

尊敬的各位领导、同志们：

2xx年月，上级领导和组织部门任命我为市糖酒副食品总公司益民糖酒公司副总经理，主要负责益民公司这一块的商业信息、市场工作调研、全市酒类打假工作的督查和公司业务会议的组织召开等工作。现将一年以来的工作情况，简要汇报如下：

本年内，益民糖酒公司在市糖酒副食品总公司的指导下，开展了我公司代理产品的市场启动和推广、市场网络建设和各区级批发单位的开发、部分终端客户的维护等工作。

在本年度内，益民所取的成绩、所存在的问题，一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上益民是在向前稳定发展的。

一、“益民”的成绩客观存在

1.启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络体系

2.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

3.建立了一套系统的业务管理制度和办法

4.确保了一系列品种在景德镇市全区域终端市场上的占有率

目前，益民操作的品种有30个品种，126个品规。

5.实现了一笔为益民的正常运作提供经费保证的销售额和利润。

二、亟待解决的问题

1.益民工作相对透明程度存在欠缺

2.打假工作队伍与上级主管部门之间较少沟通

3.工作方面经费严重不足

4.制度方面需要进一步完善

三、5条建议仅供参考

1.打假工作要“两条腿走”

2.调整销售品种的结构

3.按品种分类增加销售队伍

4.货款需要设立专门帐户

5.进一步改变待遇分配机制

工资方面：

奖励(提成)方面：

总结：

“益民”的成绩是客观存在的，问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和条件，我们坚信在市糖酒副食品总公司各位领导的指导下“益民”的问题一定能够完善解决!

在这一年的工作时间里，对我个人来说，是努力付出的一年也是得到锻练的一年，在今后我热切希望领导和同事们继续给我以进一步的支持!

在过去的一年，我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的努力，“益民”一定能成为我市在副食商界不断发展的领头企业!我们一定能在我们市糖酒副食品总公司的不断发展中建功立业!

**白酒销售经理述职报告篇七**

尊敬的各位领导、同事们：

自从20xx年1月3日汽车销售服务有限公司开业之日起，我就融入了这个大家庭!一开始我司销售部和售后部加起来共计不到20人的团队发展到如今汽车专业4s销售服务有限公司。虽然公司也经历了无数波折，也存在着这样或者那样的问题，不过我们都尽量的去解决了。

至今我已在公司整整工作了两年时间，也让我在公司从任职销售助理成长为如今成熟的、有自信的销售主管。这两年里，在领导们的关心及支持下，还有同事们的帮助和配合下，才有了今天的我，所以我要衷心的说一声：谢谢!能够参加今天的述职我倍感荣幸，同时更希望大家能给我一个站在更高起点向前迈进的机会。

一、展厅经理职责与管理能力

(一)展厅经理的职责

1、管理销售活动，促使完成销售目标。2、领导执行销售过程中顾客满意度的标准。3、管理所有展厅环境及其活动。4、要致力于销售部的盈利。5、主要监督销售部全体职员。

(二)展厅经理的自我定位

1、展厅经理应有的心态就是：从“被管”到“管人”。从顶尖的销售员到未顶尖的干部。我们要做到：执行、监督、辅导、分析、改善等基本原则。

(三)展厅经理管理的项目

1、展厅内外的环境

展厅外地面的整洁，客户停车区有足够的车位，所有户外标识保持清洁并处于完好状态。展厅内入口处地垫清洁并处于完好状态，展厅地面保持清洁，展厅内外墙面及玻璃的清洁，音响的音量要适度，避免造成不舒适的感觉。

2、值班人员与接待人员的安排

工作时间内，所有销售部的人员，都必须着byd规定的制服，佩戴工牌及byd标志，保持仪容仪表的整洁。所有的销售员行为举止必须要表现出专业化。所有的销售员不得在展厅内抽烟，吃零食等。若有发现此习惯重罚。在前台接待时，所有人员都必须主动喊“欢迎光临”!无论是正副班组，接待前台一定要保持两位以上的销售接待人员，同时接待台要保持整洁，并且销售人员不能聚集在前台聊天或与做工作无关的事。

3、展厅车辆的陈列

展厅内所有的展示车辆必须经过pdi检测。展示车辆必须要保持清洁，无灰尘，无手印。轮胎必须使用轮胎蜡，byd轮胎标志处于水平位置，展示车辆内的座椅不可保留塑料胶套，同时要铺上byd专用地毯。展车前后必须悬挂byd车辆型号或是中山荣德。车辆配置信息及车辆价格必须陈列在规定的展示架上。所有的展车要保持有电有油的状态。还有试乘试驾车内部或是外部必须整洁干净，要有足够的燃油，必须每天检查车辆使用状况。

4、洽谈区

洽谈区要有一定的私密性，合理布置座椅与洽谈桌或物品的摆放，洽谈业务完时，要及时清理烟灰缸内的烟头或是使用过的水杯。

5、卫生间

卫生间的地面要清洁，并且要保持无异味，并配有纸巾，干手纸，洗手台要无积水，镜面要清洁，废纸篓要及时清倒，保持清洁。

(四)展厅经理的5s现场管理

1、整理：将不要的东西立即处理。

2、整顿：功能性的放置原则，产生良好的工作环境与工作效率。

3、清扫：找出脏乱的根源并彻底清除，已建立清洁干净的工作环境。

4、清洁：建立“目视管理系统”维持有效的工作环境。

5、素养：一定要培养成良好的工作环境。

(五)作为展厅经理，我能够认真执行职责，团结带领销售部全体人员。在总体的工作思路指引下，在销售部各位经理的正确领导下，我会积极进取、扎实地工作，努力去完成公司下达的计划目标任务。

二、工作的团结与配合

一个人的力量是微不足道的，要想在工作上取得最好成绩，就必须要成为一个整体，才能开展工作的新局面。在工作上，我会努力支持及配合其他各部门的工作，为其他同事的工作创造良好的氛围和环境。相互尊重，相互配合，相互支持，相互关心，相互快乐。是我们公司的宗旨。

三、以身作则

公司的各项制度在不断完善，但是，更需要人去认真执行。各种制度、各种规定不能光说不执行。在实际工作中，员工看管理者。作为一名中层管理者，我深知自己的一言一行就是很多同事们行为的标尺。为此，在任何行动上，我会坚持“要求别人做到的，自己会首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

四、总结

我也清楚地知道我身上存在的缺点和不足的地方。我会在今后的工作中努力加以改正，努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导所有销售员把精力集中到本职工作上来，把心思凝聚到当做自己的事业，去努力的工作，来完成销售任务，促进公司发展做出自己应有的贡献，同时更希望大家对我今后的工作给予支持和配合。

谢谢大家!

**白酒销售经理述职报告篇八**

尊敬的各位领导、同志们：

你们好!

20\_\_年\_月，我由\_\_\_汽车销售服务有限公司调到\_\_任管理部经理。在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，管理部完成了各项工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我向大家简单报告工作情况。

一、加强学习，提高素质

作为管理部经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与集团和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行集团公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习了集团文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

二、提高管理能力

作为一名管理干部，能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调与集团公司及各部门的关系，作好后勤工作，配合各部门作好工作。去年刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了管理部的工作方法，认真落实集团要求，实行公开、民主管理。在工作中，我积极向领导反映职工的意见和建议，认真维护职工权益，积极为职工在生活方面创造条件，改善职工伙食，安装太阳能热水器等，将公司对职工的关心送达到每名职工心中。

三、推进工作的全面进步

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，完成了各项工作指标和领导交办的各项任务。未发生重大安全事故。开业初期，根据集团文件结合本公司实际情况，制定、完善了一些公司制度，包括伙房、宿舍、保安、考勤、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部关系，认真做好接待工作。积极向公司领导提出自己的建议，力争做到发展要有新思路，工作要有新举措。春节过后，新建了车棚，方便职工停车，4月份，开始筹建蔬菜大棚，现已开始种植，很快就可以为集团和职工食堂提供绿色无公害蔬菜。

四、服从大局，团结协作

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同志，形成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志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，对其他同志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主动承担责任，并努力纠正。经常和一线职工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅把握了职工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

五、以身作则，真抓实干

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，职工看干部。作为一名中层干部，我深知自己的一言一行是很多同志们行为的标尺。职工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对来\_\_工作的简要回顾。通过将近一年的努力，我在工作上取得了一定的成绩，我认为大体上是好的，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也希望全体同志对我今后的工作给予支持和监督。

谢谢大家。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

**白酒销售经理述职报告篇九**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

20--年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年;首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和--产品的合作者，因为是他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐衷于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

1、市场全年任务完成情况。

20--年，我负责--地区的销售工作，该地区全年销售--万元，完成全年指标--%，比去年同期增加了--万元长率为--%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，20--年新客户销售额有望有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。

--地区20--年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。20--年年初我对空白区域进行重新调1研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，--区域今年销售量比\_\_\_\_年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好--区域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全 年销售任务做好下月销售计划。

6、将有价值的观点反馈给领导

每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、虽然--市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，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)、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

(3)、--市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位， 随意销售现象比较严重。

8、开展\_\_\_\_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，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;制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

(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，\_\_\_\_年消灭--省空白县市。

(3)、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。\_\_\_\_年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

(4)、服从大局，团结协作。在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，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。\_\_\_\_年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争\_\_\_\_年公司销量增长--%，为实现公司生活用纸销售总额为--亿元的目标而奋斗。

**白酒销售经理述职报告篇十**

我是二零xx年x月二十八号来到xx店的，在a厅实习，时任a厅厅管，弹指一挥间，令人难忘的20xx年已经过去，回顾去年来的工作，我在黎氏阁的上级领导的指导和帮助下，同时也是在座各位同人的关心下，完成了去年的各项工作。现将主要工作向大家做个汇报，请大家评议。

首先，向大家汇报一下去年xx厅的销售状况：去年从元月份到十二月总收入是 元，其中板木二十六家一层十四户二层十二家共收入是 元;实木七家一层五家二层两家共收入 元;童套三家一层两家二层一家共收入 元等;还有就是活动征集dim，路演的完成和其它完成的度是百分之九十九点八。

第二，不断提高，完善自我。我时刻做到要及时领会上级的有关方针、政策、认真学习加强自身锻炼。按上级方针、政策办事。

第三， 转变作风，热心工作，要干一项、爱一项、专一项。常把公司利益无小事牢记在心头。在工作中虚心向老同事学习，并结合到实际工作中去。顾客，厂商来办事，能耐心听他们讲，能办的事及时给予办理，无法办理违背政策的坚持原则，并向他们解释清楚，能给予他们一个答复。去年，我在x经理和x经理的带领下和帮助下共同努力，完成了上级交给的各项任务第一阶段的熟悉工作、协助工作，且受到上级领导的好评。

第四， 思想上时刻牢记，自己的权力是给的，就要为所用。能做到清正廉洁，不存私心，不谋私利，不做有背于公司形象的事，要在厂商中树立良好形象。金融危机震撼了世人，更令世人经受到一次心灵的历练。也使我学会了包容，知道了奉献，更懂得了博爱，在黎氏阁我学会了团结互助，公司大小事我从不推脱。

去年来，虽然我只来两月但在工作中遇到过各种各样的困难和麻烦，承受过一些委屈，但我也从辛勤的工作中尝到了甘甜，享受了成功的喜悦，找到了属于自己的人生理想，体现了自己的人生价值。我虽然做了一些工作，也取得了一些成绩，得到了大家的认可，但离公司的要求还有一定距离，文化修养还要进一步的提高。因此，在今后的工作中，我将不断总结经验，逐步改进工作方式和方法，将以四个心为座右铭，争取把工作做得更好，接待厂商顾客要热心，听取意见要耐心，解决问题要真心，改正错误要有决心。

以上是我本人的述职报告，如有不当，请大家批评指正。谢谢!

述职人：

x年xx月xx日

**白酒销售经理述职报告篇十一**

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的2024年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。2024年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然2024年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、困惑和感动，真的是无限感慨-----

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)、业绩回顾

1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务;

2、成功开发了四个新客户;

3、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;

(二)、业绩分析

1、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、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了!

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小);

c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心;

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找 重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于2024年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基矗

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，2024年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了;

2、学习 能力、对市场的预见性和控制力能力增强了;

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了;

4、对整体市场认识的高度有待提升;

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，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。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒――沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护----)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、滕州市场

滕州的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，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1)、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖;

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他 潜在优质客户作补充;

4、整个xx年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源!

四、xx年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致2024年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“发展”为原则，采劝一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

1、滕州：虽然公司有费用但必须再回款，以多发部分比例的货的形式解决的，双方都能接受和理解;

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售;

3、泗水：同滕州

4、峄城：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。

五、“办事处加经销商”运作模式运作区域市场

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等;

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等;

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化;

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群;

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户;

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用;

六、对公司的几点建议

1、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;

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、集中优势资源聚焦样板市场;

4、注重品牌形象的塑造。

总之x年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的x年，站在x年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累!

**白酒销售经理述职报告篇十二**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我于20xx年xx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xx月xx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。20xx年上半年，我从事的销售工作，在xx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、xx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。

**白酒销售经理述职报告篇十三**

尊敬的领导：

今年年初，我由\_\_汽车销售服务有限公司调到\_\_任管理部经理。在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，管理部完成了各项工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。现对我的工作进行以下述职报告。

一、加强学习，提高素质

作为管理部经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与集团和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行集团公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习了集团文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

二、提高管理能力

作为一名管理干部，能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调与集团公司及各部门的关系，作好后勤工作，配合各部门作好工作。去年刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了管理部的工作方法，认真落实集团要求，实行公开、民主管理。在工作中，我积极向领导反映职工的意见和建议，认真维护职工权益，积极为职工在生活方面创造条件，改善职工伙食，安装太阳能热水器等，将公司对职工的关心送达到每名职工心中。

三、推进工作的全面进步

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，完成了各项工作指标和领导交办的各项任务。未发生重大安全事故。开业初期，根据集团文件结合本公司实际情况，制定、完善了一些公司制度，包括伙房、宿舍、保安、考勤、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部关系，认真做好接待工作。积极向公司领导提出自己的建议，力争做到发展要有新思路，工作要有新举措。春节过后，新建了车棚，方便职工停车，后来开始筹建蔬菜大棚，现已开始种植，很快就可以为集团和职工食堂提供绿色无公害蔬菜。

四、服从大局，团结协作

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同志，形成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志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，对其他同志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主动承担责任，并努力纠正。经常和一线职工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅把握了职工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

五、以身作则，真抓实干

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，职工看干部。作为一名中层干部，我深知自己的一言一行是很多同志们行为的标尺。职工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对来\_\_工作的简要回顾。通过将近一年的努力，我在工作上取得了一定的成绩，我认为大体上是好的，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也希望全体同志对我今后的工作给予支持和监督。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

**白酒销售经理述职报告篇十四**

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、20xx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。

**白酒销售经理述职报告篇十五**

今年以来，作为销区经理，我能够认真履行职责，团结带领销区全体人员，在厂部总体工作思路指引下，在×厂长和销售部各位经理的正确领导下，积极进取、扎实工作，完成了全年目标任务，总销量达到箱，营销工作取得了可喜的成绩。下面，根据领导要求，我进行述职，不妥之处，敬请领导和同事们批评指正。

今年我们在销售工作中遇到了一定的困难，特别是因为我厂面临兼并重组，各种不实传闻使商业公司对我厂产品的信心不足，不少零售户甚至不卖我厂产品，面对不利局面，我们在销售部统一指挥和安排部署下，发挥全体人员的聪明才智，进一步加强宣传促销力度。首先，以我厂产品进入行业优等品为契机，迅速传播信息。通过拜访商业公司、走访零售户、及时分送《××企业报》、《宣传画报》等企业宣传品的方式，做好宣传解释工作，使这个好消息在第一时间即传播到客户和消费者，打消了他们对我厂的疑虑，增强了卖好我厂产品的信心。其次，充分利用暑期旅游热潮，在商业公司配合下开展多种促销活动等等，有效拉动了终端消费。上半年系列产品基本保持月均销售250箱，而在暑期促销的拉动，下半年月均销售都在315箱左右。

在客户管理工作中，我们在两个方面下工夫。一是进一步利用好、维护好商业渠道。虽然商业公司体制及营销策略发生了变化，但保持渠道的畅通仍是我们做好市场开拓工作的重要环节。我们积极与分县公司业务部门和人员联络协调、密切感情，妥善处理工作关系，特别是有针对性地开展重点县公司的工作。付出必有回报，通过长期的渠道公关，我们得到了商业公司的支持和帮助，不仅宣传促销活动能够顺利进行，而且分县公司控制市场的力度也比较大，没有发生返销问题。同时，货款回收也很及时，今年的回款已提前完成，历史积欠也得到了解决，2024年至今的累计欠款已全部清结。可以说，因为有了商业公司的支持，我们才能完成了双百的业绩，即：合同履约率达到100%，回款率达到100%;二是进一步开发好、维护好终端客户。做好终端是我们营销工作的出发点和落脚点，因此，在保持与商业公司良好关系的基础上，我们切实增强服务意识，将工作重心下移，重点联系零售户、电话访销员等，坚持“一切从客户出发，一切为客户着想，一切对客户负责，一切让客户满意”的一对一的营销理念，对零售户实行全过程、高质量的服务，业务员通过主动上门了解访问，建立重点客户档案，及时征求客户意见，对客户的经营状况、客户要求、消费者意见和市场变化心中有数，并及时反馈，使上级能迅速准确地了解市场信息。

在营销工作中，人是最活跃最关键的要素，没有好的管理就不会有好的业绩。因此，在办事处内部管理上，首先，严格管理，加强纪律性。进一步规范了请销假制度、晚例会制度和作息时间，同时，要求业务员要及时联络，随时反馈信息。要求业务员做到的我自己首先做到，起好带头作用，自觉坚持日调度制度，及时向主管领导汇报市场信息、客户意见和建议，接受指令。其次，勤于学习，增强责任心。工作之余，我自学并组织办事处人员学习了营销业务、国家法律法规和行业政策等，提高了理论水平和营销技能。今年，我们还重点学习了《细节决定成败》一书，大家都写了读后感，普遍反映受益匪浅，深刻认识到营销工作无小事，任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。通过学习切实提高了大家的责任心。

通过一年来的工作实践，我深深地体会到：坚定信念，服从领导是克服困难的基础;优质服务、大力公关是搞好营销的前提;以身作则、加强管理是带好队伍的关键;加强学习、提高能力是履行好职责的基本条件。只有在以上几个方面不懈努力，才能干出业绩，不辜负领导和同志们的期望。

虽然一年来，自己在工作上、思想上，都取得了一定的成绩和进步，但我也清醒地认识到自己还存在着这样那样的不足和问题，距离领导的殷切期望还有差距。比如，在坚持学习、努力提高自身工作能力、管理水平上还不能完全适应现代营销工作的要求，工作方式方法上有欠妥之处，分析问题、解决问题的能力还需进一步提高等等。在新的一年，我要针对自己的不足，一是要顺应形势，转变观念，在做好渠道工作的同时，进一步提高服务终端的质量和水平，进一步加强针对终端客户的宣传促销，以此提高销量，优化结构;二是努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导业务员把心思凝聚到干事业上，把精力集中到本职工作上，把功夫下到抓落实上，把本领用在促发展上。

总之，我将进一步认真反思自己的工作和思想，实事求是地总结经验教训，诚恳听取批评意见，积累和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作，为提高销售业绩、促进企业发展做出自己应有的贡献。

谢谢大家!

**白酒销售经理述职报告篇十六**

尊敬的各位领导：

我是--事业部--店的----，现任--。现将20--年工作述职如下：

一、思想及学习

在--总、--总的带领下我开始了新一年的工作，新领导班子的组建，给了我新的思想及动力，雷厉风行的行事态度、高标准的行事要求、平易近人的沟通方式，让我干劲十足。我上半年带领各级管理人员共同学习11次，各课长以上管理人员培训5次，配合现场管理人员对下培训6次，共同打造一个知识团队，和谐团队。紧跟领导们的步伐。

二、履职情景

(一)销售

上半年为抢抓销售，春节期间我带领各级管理人员和员工全天加班加点，我们的努力也换来了喜人的硕果，春节最高一天销售--万元，情人节和元宵节一天最高销售--万元。对于越来越严峻的市场形势，我借双节在广场西门口进行名优汤圆大展销，3天销售近万元。情人节我们与一楼名表珠宝合作在一楼显著位置陈列巧克力，最高一天销售--余元。

除此之外，我配合各区专员主动联系供应商做了几场大型外场活动，取得了不错的销售。--家电城举办大型促销活动，连锁公司领导进取为我们争取了出摊外卖的机会，我与超市员工进取配合此次外卖活动，四天销售---余元。近2个月，受到金鼎一楼南门关掉因素影响，超市的销售不近人意，为了争取客源我带领超市各柜组员工每一天利用兄弟单位下班时间去外卖，上半年为完成销售，进取组织人员外出进行销售工作，

(二)商品管理

1、每一天对卖场进行商品质量、标识标签的检查，尤其是对生鲜、加工区的监督检查力度。为做好食品质量管理工作，各业务专员分片包干，每一天早晨进行商品质量、生产日期、标识标注的检查，发现不合格商品立即下架。同时对于每年的内、外审工作，我十分重视，经过审查找出自身存在的不足，并使个人工作能够得到提升，与此同时，利用审查也是让下属工作质量提高的一个关键。上半年共检查商品质量、标识标签1000余次，对发现的问题督促柜组及时整改并进行了复核。

2、为了使超市布局更加合理，与--总、--总和--总多次沟通确定了非食区调整方案，5月份我与超市各同事对洗涤、百货和冲饮等柜组进行了布局调整。6月中上旬超市食品区和东超外区重新调整装修，在此期间，针对超外商户未装修完毕，面点及糕点面临的接电及下水管道维修更换，进取与--后勤部联系，但因商厦也面临装修调整所以工作进展缓慢，但在--总、--总、--总多次现场指导及李海存总监支持下，由--后勤与--后勤共同配合，加班加点对超外及店内后续工作紧张开展，现工作已经完结，面点区已开始经营，超外各商户已有4家开始经营，在此我也要再次感激各位领导对我工作的支持，如果没有领导的重视，以上的困难也不会如此快的解决。

3、库存。根据系统的库存管理报表中的数据，结合商品的销售数据，合理控制商品库存。对于库存较大的商品，先集中销售，再联系退货;每一天查看商品报表，对有效商品，进行科学订货;以提高库存周转。

4、新品的引进。针对超市针织品的品类一向不丰富的情景，为了丰富超市商品的品类，我与采购部沟通，增加了散装内裤、泳衣、丝袜和裤袜以及防晒系列产品等，并引进了儿童文具、玩具2个品类，既丰富了超市的商品品种，又提高了销售。

(三)团购开展

进入20--年，我们仍然十分重视联系团购，上半年合计团购金额近---万元。而今年的端午节也有大小不等的团购，合计金额近万元。

(四)现场管理

1、所有管理人员打破以往部门管理制式，进行分片管理，打破常规，将各位管理人员能充分团结起来，对店内的各顶工作全面管理。

2、卫生检查

根据公司要求每一天对店内卫生进行三三制，柜组、生鲜区每周卫生抽查，确保食品及环境卫生。

3、活跃职工生活

为了让员工在工作中之余得到放松，我店组织员进行外出踏青旅游以及节目表演，让大家在紧张的工作后能得以释怀。

(五)安全管理

安全工作一向是职责重于泰山。尤其是超市这一级防火部门，如果出现问题，损失将是无法估量的。作为安全职责第一人，我深感自身职责重大，所以，我是每会必讲，强化安全意识;落实职责，防患于未然。对于近期的店内装修施工也是，时时检查、刻刻督促，保障好店内安全经营。

(六)节支降耗

1、为了减少公司财物的损失，确保购物车的使用，上半年安排安保人员维修购物车两次，修好购物车十余辆。

2、针对超市初夏室温较低的情景，倡导员工5月暂不开空调，由此较预算减少用电约1万多度。

三、工作不足

(一)与各事业部沟通不到位，导致今年销售完成很不梦想

(二)各部门工作不能做到细致化

(三)工作创新力欠缺

四、下一年工作计划

(一)提升自身高度

律人先律已，认真学习业务知识，日常多对上对下进行工作多沟通，了解自身不足及工作中的问题，虚心理解，快速提高，使自我成为一个多面手。

(二)借力发力提销售

1、全面开展促销活动，实现资源共享。利用--楼层及超市调整后的新布局，大做文章，作为超市本身进行一次大型重装促销外，并借助商厦的各期、各楼层的促销活动宣传自我，让广大顾客重新认识重装后的--超市;14年的竞争与困难并存，但“想干的人永远在找方法。”

2、优化商品结构提升毛利。现超外扩大后，连锁公司领导以为我超市增加了利润空间，做为我来说，接下来，我会打破以往常规，加强单品考核，加大淘汰力度，扩大畅销品的有效陈列，并多与采购沟通引进多种适销的商品，保证在与购物中心错位经营的同时销售、毛利共提升将上半年落下的销售争取回来。

3、确保生鲜集客力，提高生鲜人脉。此次调整，虽然生鲜区有所缩小，但引进了实力派的面点加工商户，丰富了超市的经营品类，下步，我已与--总及生鲜管理人员沟通，开展周周进社区送实惠，(每周推出针对社区的生鲜促销商品)以提高超市运行效率为根本出发点，提升顾客满意度。对于生鲜，我也会找差距，多向兄弟店学习，多引进一些菜品，新品，让顾客多向选择。

4、商品质量管理一向是超市的重点管理项目。现商品监管以由工商改为食品药监局进行监察，管理及要求更为严格，商品质量也上升至刑事犯罪，针对此对于商品质量我更会下大力度管理，杜绝商品质量问题出现。

5、多学习相关的陈列技巧，多向竞争店、向网络、向领导学习，让商品在卖场内自我销售。将商品优化与陈列有机结合。

(三)细节管理争客源要效益

1、细节管理，彰显服务。提升员工的工作进取性是现场管理重中之重，对于人员管理我们要从细处着手，从一点一滴关心职工生活，从员工的需求出发，让员工以店为家。

2、做好公司的安全工作，严格落实公司安全理念，切实做好安全工作。一是，消防安全;二是防损管理;三是夜间值班安全。

3、建立一支专业知识强、销售技能精的员工队伍，全面开展销售、服务技能争霸活动，促进全体员工持续突破自我的奋进精神，多为公司发现人才、储备人才。

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