# 最新酒店销售总监个人工作述职报告 酒店销售经理个人述职报告(三篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-07-28

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。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。酒店销售总监个人工作述职报告 酒店销售经理个人述职报告...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。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。

**酒店销售总监个人工作述职报告 酒店销售经理个人述职报告篇一**

大家好!很高兴能作为财险处销售部经理的竞聘者站在这里演讲，在这里真诚感谢公司领导通过公开、平等、竞争、择优的方式，为我们搭建了一个锻炼参与的平台，给予了我们晋升提拔的机会，在此我愿意接受领导和大家对我的考验和挑选。

首先，我作简单的自我介绍。我叫\_\_\_\_，现年\_\_\_\_岁，中共党员，本科学历，工作以来我先后在国际业务部，理赔部，客户服务部，车商渠道部工作，20\_\_年是天津分公司给了我一个人生关键的转折点，我成功竞聘成为车商渠道部销售团队经理一职，在二年的团队经理岗位上我任劳任怨，赢得了公司领导和同志们的一致好评，今天我大胆参与财险处销售部经理职务竞聘，我想我除了具备这一岗位所需的素质外，我还具有以下几点优势：

一、我曾在不同的部门工作过，具有较为丰富的工作经验，和极强的岗位适应能力和开拓创新的能力。

我1994年6月参加工作以来，曾先后在交通银行、太平洋保险公司任国际业务部，理赔部，客户服务部，车商渠道部销售团队经理岗位上工作过，在工作中培养了我极强的岗位适应能力，开拓创新的能力，这为我积累了较为丰富的实践经验。20\_\_年通过竞聘上岗担任车商渠道部销售团队经理一职，这是我人生的有一个转折点，我倍加珍惜这个难得的机会，在新的领导岗位上我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，我始终将凝聚人心放在突出位置，率先垂范，正人先正己，自己处处以身作则，在工作中始终坚持公平、公正原则，做到一碗水端平，鼓励大家多提意见，只要合理的就采纳，营造一种大家心往一起想，劲往一处使的工作氛围，形成了一只作风优良，团结协作极具凝聚力的一流团队，我的工作得到了公司领导和同志们的高度认可。

二、17年的工作磨砺使我具备了成熟干练、一丝不苟的工作作风和敬业奉献的品质。

即将进入四十不惑之年的我，身体健康、精力旺盛、敬业精神强，这些年来我一直注重工作中的点滴进步，在工作中理清思路，团结同事，分清主次，事事以大局着想，注重上下协调、善于分析处理问题，注重实干，在实际工作中培

养自己爱岗、敬业、奉献的品质，注重传帮带作用，强化自身素质的不断提升，注重个人业务素质的不断提高。在担任车商渠道部销售团队经理工作以来，我深入调查研究，集思广益，制定方案，真正把我销售部工作往纵深推进，有力促进了工作局面的打开，17年工作的积淀也使我养成了成熟干练的军人作风及吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神，17年来不仅提高了我的工作能力也培养了我坚毅、顽强、任劳任怨的品质，我能把困难当成挑战、把吃苦看做磨练，遇事不含糊、办事不拖沓。

三、17年工作培养了我团结协作，协调沟通的能力以及积极进取的精神。

工作的这些年，我喜欢这极富挑战的销售工作，在销售工作中能培养我与别的协调沟通的能力，处理人情世故的能力，提高了自己的表达能力，推荐介绍的能力，所以在工作中我心系公司、情系我的销售客户、期待着我的付出能实现自己的人生价值，在工作中我认真负责，任劳任怨，坚持学习、勤于思考，知难而进，勇于拼搏，具有强烈的事业心和责任感，在政治上，我思想坚定，深刻学习和贯彻党的精神，积极参加党组织活动;在做人上，我处世严谨，严于律已，宽以待人，善于团结同志，具有良好的协调能力，善于从工作中享受工作带给自身的快乐和欢笑。

暮然回首自己已经工作17个年头，我为人谦和，懂得尊重别人，善于团结协作，深知大合作有大作为，小合作有小作为，不合作很难有作为的理念，明白交流获得成长，沟通消除隔膜，真诚获得信任的道理，在不同岗位工作的十七年我真正感受到了工作来给我的快乐，朋友同事们带给我的成长的力量，暮然回首是什么成就了今天的我?是领导和同事们的关系和支持，更是我血脉里流淌的那股劲，骨子里的那份坚持和执着。

四、17年的工作磨砺使我具有了拒腐防变的能力。

保险业是一个高风险的行业，我们销售部在与4s店经销商打交道的过程中，实现着我们的价值，我们的工作是来不得半点马虎的。出实招、干实事、鼓实劲是我工作中的一贯追求。在工作中我始终保持干净做人，踏实做事的品格、严格自律。特别是在处理公与私、感情与原则等问题上，做到原则面前不让步、不含糊，是非分明、立场坚定、作风扎实，确保销售业务的安全。工作一来我时刻绷紧廉洁这根弦，真正做到踏踏实实做事，干干净净做人。

尊敬的领导和同志们，财险处销售部经理是事业部总经理的参谋和助手，服从事业部总经理的安排调配，这一岗位没有极强的协调沟通能力，无法打开销售工作局面，难以当好这一职务;同样，管理能力不强，业务能力不足也不利于更高效的合理配置资源、统筹安排工作。一直以来，我注重锻炼、加强学习和实践中，努力做到管理能力与业务素质齐头并进、均衡发展，多年的实践积累，让我学会了站在不同层面考虑问题，养成了工作严谨、多角度思维、全方位理解的良好习惯。因此，我有信心带领销售部员工，完成年度业务计划，落好实事业部下达的各项指标，统筹部门资源，进行业务拓展，做好客户服务工作，协调业务承保，理赔，4s店等各方面关系，推动公司快速、稳定发展。虽然目前的工作与同事的期望和领导的要求尚有一定的距离，但今作为财险处销售部经理的竞聘者，这既是对我多年来工作的肯定，更是对我今后工作的鞭策，在此我向大家介绍我自己，诚恳的接受大家对我工作的考评。若我竞聘成功我将总结经验，积极摆正位置，结合销售部实际，以“如履薄冰”的谨慎态度，以“一丝不苟”的严细态度，慎对从事的职业，力争在工作中做到以下几点：

1、我将以这次竟岗为新的工作又一起点，在财险处销售部经理的岗位上放下架子，沉下身子，当好事业部经理的参谋和助手，平时多请示、勤汇报，坚持做到不越权、不越位、不错位、不失位;既充分尊重上级领导的意见，又敢于表达自己的看法，提出合理化建议，扩大业务范围，积极拓展销售市场，围绕“提速增效、合规盈利”这个经营主题，以永不懈怠、开拓进取的精神风貌，抢抓机遇，在发展中继续提升市场占有份额，面对行业竞争的而加剧。我们必须增强发展的紧迫感和危机感，努力加快发展，在发展中提升市场占有份额，并逐渐缩短与同行业的差距，从而推动公司向新的发展阶段迈进。

2、作为财险处销售部经理我将以人为本，当好纽带，经常与同事们交流工作经验，加深相互之间的了解，做到团结友爱、围绕本年度工作目标，饱满的热情，积极发挥我的专长，在发展中提升业务质量和品质，坚持在发展中调整结构，在调整中继续保持高质量的发展速度。在业务规模上保持平稳的增长速度，同时，还要大力发展效益型险种，要使其在规模上不断扩大，创造出更高的效益。在经营管理中密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。和同志们一起在新的岗位上做出贡献，促进销售工作发展。

3、作为财险处销售部经理我将结合工作的实际，团结协作，调动各方面的积极因素，在管理中提升销售队伍战斗力，在销售体系上，建立以团体直销、个人营销和中介代理三支队伍为基础的业务销售体系，对现有机构本着精简、实际、高效的原则，进行合理的布局，以满足业务发展的需要。

在分配制度上，充分体现效率优先，在事业部指导下，全面推行销售员工的绩效工资制和提成制度，坚持薪酬向一线倾斜、向业务骨干倾斜、向贡献大的员工倾斜，限度地调动销售员工的积极性，提高销售能力，提高整体效益。

在用人制度上，建立淘汰机制，在培训中提升员工队伍素质，未来保险市场的竞争必然是人才的竞争、服务的竞争，谁拥有了人才谁就赢得了竞争。基于这样的认识，销售部要着力在提高队伍素质上下功夫，切实抓好销售员工的培训，以适应业务发展的需要。

4、作为财险处销售部经理我将努力营造销售部和谐愉快的良好环境，提高销售部的向心力，增强销售部的凝聚力。树立销售部的良好形象。坚持依法经营、规范经营，带头营造良好的市场竞争环境，坚持优质服务、文明服务，处处为保户着想，拓宽服务领域，改善服务态度，改进服务方法，提高服务质量，靠信誉赢得保户;加强攻关联谊活动，积极同有关部门和单位沟通情况，加深感情取得他们的支持，为销售部的发展创造一个宽松、有利的社会环境，促进销售部的全面发展。在财险处销售部经理的岗位上不能仅仅满足于低头拉车，还要抬头看路，在工作中不断开拓视野，强化服务理念，竭诚奉献为公司的发展作出贡献。

各位领导、各位同志，各位朋友!站在这里竞聘，我满怀期待和憧憬，我希望我真诚的演讲能得到你们的支持，给我一个机会我将不负厚望奉上一个个惊喜。请领导和评委们透过我的工作业绩考核我，无论今天的竞聘是否成功，在今后的工作中，我都将以执着的信念、踏实的作风、顽强的意志、饱满的热情不断投入到新的工作中去，促进销售部各项工作的跨越式发展!

**酒店销售总监个人工作述职报告 酒店销售经理个人述职报告篇二**

尊敬的各位领导各位同事：

大家好!

酒店销售总监述职报告：转眼间进入天鹅湖大酒店从开荒，试营业到开业经营以快有一年的时间了，在这一年的工作中要感谢各级领导以及各位同事的指导和关心。让我学到了许多宝贵的东西，让自己在平时的工作中不断改进，不断提高自身的做事能力。在这一年通过自身的不懈努力得到领导认可完成了一次角色的转换。

做为一名餐饮部25楼的领班，也让我进入了一个全新的工作环境，在新的环境中。各项工作都将从头开始，许多事都是边干边摸索，以便在工作中游刃有余。我深知自己扮演的是一个承上启下，协调左右的角色。每天做的也都是些琐碎的工作，尽快的理顺关系投入到工作中去是我重要的任务，全力配合好主管日常工作是我的职责，这就要求我们工作意识要强，工作态度要端正，工作效率要快，力求周全。

25楼的接待一般都属vip重要接待，我们在服务的过程中不得有任何闪失，这就要求我们各方面都要做到最好，把任何能出现的问题想到去解决，时刻严格要求自己，为了餐中服务顺利，餐前准备一定要充分，往往都要检查好几遍，客人就餐时楼面与后堂要配合密切，掌握好上菜速度也很有讲究。每次的接待我们都会很重视，餐后会急时记录下领导们的用餐习惯和对菜肴的喜好，方便下次用餐时有针对性服务。我们的服务就是体现在人性化服务，要精益求精，为客人营造出一种在家的感觉。我现所拥有的经验还较少，前面还有很多的东西要等着我学习。工作中有时也难免会出现失误之处，出现的问题我会引以为戒，要想取得好的成绩就要靠自己脚踏实地的去做，就要加倍的努力与付出，我始终坚信靠运气不如靠实力说话。

平时工作的顺利开展与酒店领导的关心和同事们的支持是分不开的，酒店就是个大的家庭，成绩是靠大家共同努力的而得来的。新年新起点，过去的成绩以成历史，在今后的工作中要再接再厉，要为自己定下新的奋斗目标而努力，我相信自己，只要我想实现的我就会全力以赴的去做，哪怕不成功我也不会后悔。

**酒店销售总监个人工作述职报告 酒店销售经理个人述职报告篇三**

各位领导，各位来宾，大家下午好!现将本人多年来的基本情况、主要工作成绩和体会汇报如下。

第一部分：个人基本情况

我叫\_\_\_\_，\_\_\_\_人，\_\_\_\_文化，会计师。\_\_\_\_年\_\_\_\_月从\_\_\_\_市\_\_\_\_(集团)股份有限公司财务处调入\_\_\_\_(集团)公司财务部工作，从\_\_\_\_年元月份起，先后担任\_\_\_\_\_\_\_\_大厦实业有限公司财务部副经理、经理，\_\_\_\_公司财务部经理。\_\_\_\_年元月至今担任\_\_\_\_有限公司财务总监。从事财会工作近28年。我本人在领导班子里边是一个参谋和助手的角色，在工作作风方面，为人正派，工作扎实，真抓实干，以身作则，顾全大局，团结同志，好学上进，多年来较好地完成了公司各项财会工作任务。

1、 具有会计专业双学历

1977年全国高等院校(中专)恢复了考试招生制度，我荣幸的考入\_\_\_\_市\_\_\_\_学校(当时录取率仅2%)。1978年至1979年底在\_\_\_\_市财贸学校会计专业学习。1980年元月从市财校毕业分配到\_\_\_\_市\_\_\_\_公司财务部工作。为了进一步提高自己的会计专业理论水平，\_\_\_\_年\_\_月至\_\_\_\_年\_\_月坚持参加了\_\_\_\_\_\_\_\_大学业余班(不脱产)商会专业的学习，取得了\_\_\_\_\_\_\_\_大学商会专业毕业证书。通过先后5年会计专业理论知识的学习，为自己以后从事企业财务管理领导工作打下了良好的专业理论基础。。

③ 列支大厦为“\_\_\_\_公司”借款担保坏账损失的问题

\_\_\_\_开业第一届领导班子(\_\_\_\_年\_\_\_\_总前届领导)为\_\_\_\_“\_\_\_\_公司”\_\_\_\_币借款担保\_\_\_\_万元,由于“\_\_\_\_公司”破产导致\_\_\_\_承担起连带经济责任，法院判决由\_\_\_\_支付银行\_\_\_\_币借款\_\_\_\_万元，诉讼费人民币\_\_\_\_万元，折合人民币合计\_\_\_\_万元。从企业利益考虑，\_\_\_\_年我将这笔损失一次性列入\_\_\_\_费用，形成\_\_\_\_年\_\_\_\_当年亏损\_\_\_\_万元。并且，想方设法通过多方努力，在税务检查时确认了这笔损失，为\_\_\_\_争取到了\_\_\_\_年利润弥补亏损的大好时光，为企业减少所得税支出\_\_\_\_多万元。

④ 整理落实了\_\_\_\_“\_\_\_\_中心”贸易帐务

长安大厦开业初期，经贸中心帐务混乱，存在着虚构利润等问题。受\_\_\_\_总指派，从\_\_年\_\_月份起，由我对\_\_\_\_“\_\_\_\_中心”帐务进行了重新整理，将该公司原账面利润\_\_\_\_万元经过规范帐务整理后，确认为账面亏损\_\_\_\_万元，形成当年\_\_\_\_利润抵扣“经贸中心”亏损，为企业减少了不少的税收支出。

⑤关于对\_\_\_\_“债务生组”业务的会计处理问题

最近，我对\_\_\_\_“\_\_\_\_会计事务所”的审计报告提出意见，关于我公司与\_\_\_\_“债务重组”业务提出了自己不同的会计处理办法，照此运作，可为公司节约税金近\_\_\_\_万元。

3、 及时调汇归还\_\_币借款，化解汇率变动造成的资金损失

\_\_\_\_年我调入\_\_\_\_财务部后，当时\_\_\_\_账面\_\_币借款\_\_\_\_万元，国家\_\_币兑换\_\_币汇率为\_\_:\_\_元，并且规定\_\_币与\_\_币不能自由兑换。同时，黑市市场\_\_币兑换\_\_币价格月月看涨，针对这种情况，通过对当时国家政策和市场的长远分析，我及时的向公司领导建议通过省外贸渠道，申请购买\_\_额度，调挤外汇迅速归还\_\_币借款，这项建议被\_\_总采纳，通过公司领导的努力，\_\_\_\_公司从省\_\_\_\_厅申请到\_\_\_\_万\_\_元的额度，公司果断调汇归还\_\_\_\_\_\_币借款\_\_万元。一个月后，国家上调\_\_币兑换\_\_汇率为\_\_：\_\_元，由于\_\_\_\_调汇归还\_\_币借款及时，避免了由于国家汇率变动而给企业造成的经济损失，为\_\_\_\_节约资金\_\_\_\_多万元，受到了公司领导的大会表扬。

总之，多年来财务部关于为公司化解财务风险、合理避税的例子还有很多，这里就不在一一列举。我作为公司主要财务负责人，在组织企业会计核算中，在处理一系列税务关系中，采取灵活机动的战略战术，避重就轻，随机应变，充分发挥和运用会计知识的专业技巧，努力把帐做巧做活，尽力让税务检查时顺利通过。凡是存在的都是合理的，凡是合理的都是存在的。以上的税务问题都通过了税务检查，他将永远写在了\_\_\_\_公司财务工作的历史上。同时，在这方面我从来未向公司领导伸手要过奖励。敢于承担责任，不计个人得失。我自己心里经常这样想：干的是\_\_\_\_的活，操的是\_\_\_\_的心，吃的是\_\_\_\_的饭，应该为\_\_\_\_多出力，把\_\_\_\_的事当作自己的事来干。

第三部分：多年来的一点工作想法、做法及体会

1、财务管家，地位重要。企业管理从通俗上讲，就是协调人、财、物的关系。财会部门就是企业资金财力的管理部门，相当于工厂的总装车间。财务信息，是企业经济信息的综合反映，企业越发展，理财越重要。所以，如何保证企业资金周转正常，运营高效、运转安全和依法办事，企业财务负责人显得十分重要，在企业领导班子中就是具体的资金运作人和理财人。对下要组织好会计核算，对上要当好领导的助手和参谋，在企业管理中处于十分重要的地位。

2、摆正关系，当好参谋。在企业领导班子中，董事长总经理是当家人、决策人、核心人。财务总监是理财人、策划人、参谋人。这个基本关系财务总监一定要摆正。在这方面，我一直注意当好领导的助手和参谋，对于董事长和总经理的经营决策，我坚持要从财务角度服从命令，听从指挥，同心同德，周密筹划，尽力完成。

3、不说大话，求真务实。财会工作整天跟数字打交道，通过数字来说话。数字工作，讲究真实准确，有凭有据，有条有理。因此，我担任财务负责人多年来，始终坚持实事求是的基本原则，扎扎实实工作，认认真真理财。用事实说话，通过会计帐务、会计报表和财务分析等，利用企业财会经济杠杆，向公司领导提供真实可靠的财务信息，反映公司财务状况和经营成果。提供的每一份财务数据，都能经得起财务审计和税务检查的考验。对此，多年来七八次的财务审计和十几次的税务检查的顺利通过都充分的证实了这一点。

4、工作具体，容易惹人。财会工作，算帐报账，资金划拨，计划预测，检查分析，既具体又繁琐。要求规范准确，照章办事，在这方面，我深有体会，例如在日常财务监督费用报销方面，资金收付方面，公司整体任务及各个部门任务分配下达方面，上涉及公司领导及部门经理，下牵扯到普通员工。

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