# 销售个人述职报告范文3000字

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-06-08

*当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做工作总结。准备了以下内容，供大家参考! 　　时间依然遵循...*

当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做工作总结。准备了以下内容，供大家参考! 　　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20xx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20xx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、xxx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xx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xx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xx年xx月份决定以xx为核心运作xx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，xx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、xx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、xx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、xx市场

　　xx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xx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“xxx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、xx：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、xx：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、xx：同xx

　　4、xx：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20xx年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20xx年，站在20xx年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累!

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