# 区域销售年度工作总结开头四篇

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-07-11

*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。为你准备了《区域销售年度工作总结开头四篇》希望...*

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。为你准备了《区域销售年度工作总结开头四篇》希望可以帮到你！

>【篇一】区域销售年度工作总结开头

　　年终快到了，作为区域销售经理应该拿出一份比较像样的总结报告，怎样的总结才能既让公司领导满意，又对来年的工作具有指导作用呢?笔者认为虽然漂亮的各种格式化总结报告很多，但是万能变不离其中，关键是要抓住二个要点：总结要客观、既有成绩也有问题，要用数据和事实说话，要分析存在问题的本质性原因;总结中还要有计划，既要将计划任务分解落实，还要有可行的方法解决存在的问题，并且找到其中的增长点。

　　情况概述

　　客观地表述任务完成情况,取得的成绩,要用数据说话。

　　比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，达到人均消费者多少，与去年相比增长率是多少，各项经用开支多少，完成利润多少。市场占有率多少，与去年相比增长了多少，产品见货率多少，是提高还是降低了。经销商网络情况如何，A类、B类、C类各有几家，销售队伍情况如何等等。只报大账和特别需要说明的数据，不需报细账，否则成了数据分析报表。

　　简要分析

　　针对上述的事实(数据)，简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司政策、还是其它原因所致。

　　特别说明

　　若是成功的经验，对公司其它市场有指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验,可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。若是区域市场运作上存在明显的不足或严重的问题，需要对不足之处和问题进行深刻的剖析，如网络构建问题、销售队伍问题、新产品开发问题、消费者沟通和启动问题等，要找出问题的根本性原因，分析清楚问题出在那一个环节段上，如广告促销火候不到，差几成。

>【篇二】区域销售年度工作总结开头

　　在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

　　这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

　　自己20\_\_年销售工作，在公司经营工作领导魏总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止20\_\_年\_\_月\_\_日，20\_\_年完成销售额1300000元，起额完成全年销售任务的60%，货款回笼率为80%，销售单价比去年下降了10%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了12%和16%。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

　　切实落实岗位职责，认真履行本职工作

　　作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

　　千方百计完成区域销售任务并及时催回货款。

　　努力完成销售管理办法中的各项要求。

　　负责严格执行产品的出库手续。

　　积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导。

　　严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。

　　岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

>【篇三】区域销售年度工作总结开头

　　20xx年转眼就要过去了，在公司领导和各级同仁的帮助和支持下，我们按照公司“认认真真抓管理，扎扎实实练内功”的要求，围绕自己的岗位职责和签订的销售合约要求，有计划、有步骤的开展各项工作，古人云“以古为镜，可以明得失”。为明年顺利完成公司下达的销售目标，更好的开展工作，特把xx年工作情况汇报如下：

　　销售目标完成情况：

　　今年西南区共完成销量3358吨，占销售计划3918吨的85.7%，货款回收xx0%，其中9度啤酒完成2400吨，占销量的71.5%，xx度精品完成760吨，占销量的22.6%，11度以上啤酒完成198吨，占销量的6%，没有完成公司下达的销售目标，销量与去年同期持平，但中、高档啤酒比去年的53吨增长了3.7倍。产品知名度和美誉度都有了较大程度的提高，为下步市场开发与发展奠定了基础。

　　团队建设

　　团队组建。新市场由于距离远、基础弱、市场开发和客户管理难度大等原因，业务人员一直存在较大缺口，为\*用人瓶颈，经与人力资源部协商报请公司批准，试行在当地招聘业务员，探索了一条在合同工与季节工之间的用工方式，实行基础工资加绩效考核的

　　办法进行管理，基本上满足了需要，同时也大幅降低了用工成本，如基础工资、差旅费、误餐补贴、通行费及各种福利待遇。

　　加强团队建设，打造了一支能吃苦，敢打硬仗的营销团队。尽管人员流动性大，新人多，但我们还是挤出时间、想尽办法对他们进行了啤酒酿造知识、产品辨别、终端开发、职业规划等方面的培训，手把手的教他们，对他们进行言传身教，使他们很快成长起来，也提高了他们对公司的忠诚度，增加了对公司的归属感，稳定了队伍，并且根据要求也为其他部门输出了五名优秀人才。

>【篇四】区域销售年度工作总结开头

　　回首的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

　　非洲片区：单分开南非市场，我们非洲市场仍不理想；目前销售区域仍是集中在埃及和突尼斯，建立贸易关系的有3家，有销售来往的只有两家，其中一家埃及大客户因为付款方式无法达成一致而取消大约30万美元的订单；但是埃及另一客户的贸易额由去年的一万多美金增大到近7万美金；突尼斯客户的贸易额也由去年的六千多增到一万美金；随着我司产品在市场的布局成熟与质量的提高，坚信能在北非市场有更大份额；

　　南非片区：目前南非市场客户共计5家，由代理xxx公司负责管理销售区域，我司监督；目前主要区域在约翰内斯堡，然后在德班和开普敦各有一客户；现行主导销售产品是制动分泵；销售额由去年的不到8万美金，增加到今年的18万余美金；初步预计销售额达到28万美金，并向30万发出挑战；

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