# 销售总监年度工作总结10篇

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-08-19

*总结给了人努力工作的动力，培养了人思考的习惯，使工作更有效率，头脑更加清醒，目标更加明确，工作更有意义，不能不说是提高工作效率的一条极其重要途径。以下是为大家准备的《销售总监年度工作总结10篇》，供您借鉴。>1.销售总监年度工作总结　　时光...*

总结给了人努力工作的动力，培养了人思考的习惯，使工作更有效率，头脑更加清醒，目标更加明确，工作更有意义，不能不说是提高工作效率的一条极其重要途径。以下是为大家准备的《销售总监年度工作总结10篇》，供您借鉴。

>1.销售总监年度工作总结

　　时光飞逝，20xx年马上就要落下帷幕。在这一年里，特别感谢公司领导的栽培，让我继续在东西南北的平台上学习并成长，也衷心的感谢我们的团队，感谢大家对我工作的支持以及相互的配合与鼓励，更希望明年我们能再接再厉，创造更辉煌的业绩！

　　20xx是紧张、飞跃的一年，全年我们广州公司一共完成了1800万的销售业绩，较20xx年提高了125%，虽与制定的目标略有差距，有些小小遗憾。但是，市场部门的全体伙伴尽心尽力，不辞劳苦，在工作中发扬了高度的主人翁精神，体现了高度的责任感，并配合培训部等相关部门较好的完成了各项工作。这些都是应该给予肯定的。20xx是不可复制的一年，这一年中我们的业务水平不断提升、团队精神不断提高、精英队伍层出不穷、也顺利的完成了工作地点的迁移等，这些都充分证明了公司的进步与发展。当然在发展的同时，我们也遇到了一些困难暴露了我们的不足之处：

　　1、产品及设备更新比较慢，满足不了一些客户的需求

　　2、售后服务不够完善，客户投诉较多

　　3、不够了解员工心态，造成人员流失较大

　　4、对于市场的分析及前瞻性不够，不能准确的把控市场

　　5、员工的业务水平高低不等，还需整体提升，避免造成资源的浪费，这些都是我们明年工作的重心。

　　（本人今年的遗憾就是在美优客期间没有履行好自己的职责，所以希望能继续在东西南北尽自己的一份力量）

>2.销售总监年度工作总结

　　20xx年xx月以来，在xx公司xx分公司的正确领导下，作为营销业务四部一名销售总监，我立足自身岗位实际，带领全体销售人员，认真努力工作，积极服务客户，完成了工作任务，取得良好的成绩，获得上级领导和客户的满意。有关个人工作情况总结如下：

　　一、个人基本情况和工作履历

　　我叫xx，男，xxxx年xx月xx日出生，20xx年xx月毕业于xx学院国际经济与贸易专业，大学本科文化。20xx年xx月参加工作，先后在xx公司xx公司综合部综合岗、渠道业务一部中介展业岗工作，后来担任营销业务二部和营销业务四部个代营销团队经理岗、销售团队总监。

　　二、认真学习，提高业务水平和工作技能

　　自参加人保财险工作以来，我意识到保险业不断发展和业务创新对保险员工提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习保险业务操作流程、相关制度、资本市场知识、保险产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起保险产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进保险业务发展，为单位创造良好经济效益。

　　三、认真工作，努力服务好客户

　　我现在主要负责xx省xx市开发区“xx、xx、xx和xx车行”等6家4S店的保险业务。我带领全体销售人员认真工作，努力服务好客户，促进保险业务发展，提高单位经济效益。一是始终坚持以客户为中心，严格履行“公开”、“首问负责”、“微笑服务”，增强服务意识，创新服务方式，改进服务作风，满足客户多元化需求，提高客户的满意度。二是彻底更新观念，自觉规范行为，认真落实支公司各项服务措施，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量，维护好客户关系。三是针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作，要赢得客户由衷的赞许，为支公司争取更多的忠诚客户，持续推进保险业务发展。

　　四、辛勤工作，创造良好经营业绩

　　我不怕困难，辛勤工作，为支公司创造良好经营业绩至今每个月实现业务收入xx万元，以实际行动为支公司的发展作出了自己应有的努力和贡献。

　　在过去的20xx年中，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。今后，我要更加努力学习，提高自己的领导能力和业务能力，创新工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，促进支公司健康持续发展。

>3.销售总监年度工作总结

　　身为公司的管理人员，是判断和处理一般问题的责任人，是帮老板做事的。如果大事小事都让老板判断和处理，那就等于是老板在做事!既然老板自己在做事，多请些文员就行了，哪需要那么多经理呀、老总呀!另外老板“一笔签”绝对正确!——正确的前提在于各级管理人员有责任帮助老板判断，确保老板每一笔都签得正确!

　　而且，从管理的角度来分析公司的管理。《a管理模式》一直强调管理的层级和跨度(事实上，无论任何组织或群体，成功的管理结构都是呈“a”形状)。管理的扁平化，适合小的组织。当组织不断壮大之后，人的精力和能力很难再直接适应不断膨胀的管理层和面，如果可以的话，各朝帝王都完全没必要设那么多部门，养那么多大臣!就相当于，如果公司大事小事都是老板处理，相信老板一天48个小时都不够用!老板雇用管理人员就等于养着一群光拿钱不做事的“闲人”，——老板不是在做生意做企业，而是在做“慈善事业”!

　　我一直的观点，公司的管理应当是一条自动化地生产线，老板就只是掌握开关的自动化操作员。当然，“生产线”要真正实现自动化，对每一个“部件”的品质要求都比较高，我想作为操作员(老板)来讲，最担心的还是“部件”的品质!——因为“部件”品质不稳定，一方面操作员心理压力和警惕性会加大，比较累。第二方面操作员会时常扮演更换“部件”的“机械维修工”;第三方面，生产出的“产品”很难达到“预期品质”;第四方面，品质不稳定的如果是“重要部件”，有可能会毁掉整条“生产线”!

>4.销售总监年度工作总结

　　在过去的一年里，销售部在总经理的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了年的工作任务。部门的工作也逐渐步入成熟。在这一年里我们具体工作内容如下：

　　一、对外销售

　　与接待工作首先销售部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作，拓展了自己的市场。把商大酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到限度为酒店创造经济效益。根据年初的工作计划认真的落实每一项，年销售部的工作重点放在商务散客和会议的销售上，由于酒店所处的地理位置所限，散客的入住率偏低，全年的销售部散客入住率为，我们加大商务客人的销售力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的销售方案，有针对性的走访客户，比如旅游旺季，我们把地接团队较好旅行社认真的回访与沟通，12月份至1月份大部分摩托车会议召开，我们及时的与经销商联系。为旺季的酒店整体销售量做好铺垫。平时在整理客户档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新客户，截止年底共签署协议454份。

　　XX年9月份我到酒店担任销售部经理，

　　XX年10份酒店正式挂牌三星，这对销售部提供对外宣传筹码，同时也把我们酒店整体水平提高一个档次，有利于酒店的销售工作。、

　　随着网络的高速发展，网络的宣传不仅仅提高了酒店的知名度，而且通过网络公司提高酒店整体的入住率。截止年底共与54家网络订房公司签定了网络合作协议。我们对重要的网络公司提高佣金比例，利用其宣传能够让更多客人通过网络详细了解商大酒店，比如携程、艺龙、恒中伟业等几家网络公司；

　　同时在这一年里我们接待了长江宗申蛟龙恒运多家摩托车公司，科龙电器，伟俊公司蒙牛乳业中医药大学，铁道与环球国旅等三十多个大中小型会议，对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合销售部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们销售部工作的支持。

　　二、对内管理

　　酒店拥有自己的网站，由销售部负责网站的维护和网页内容的更新，通过网络进行宣传扩大影响力，并及时准确的把酒店的动态、新闻发布出去，让更多的人了解酒店，同时我们提出新的酒店网站建设方案，这为今后酒店网站的发展奠定了基础。

　　三、不足之处

　　1、对外销售需加强，现在我们散客相对比较少；

　　2、对会议信息得不到及时的了解

　　3、在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。

　　4、有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确；影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

>5.销售总监年度工作总结

　　我于20xx年初进入市场部，并被任命市场部总监，和公司也一起度过了一年的岁月，现在我将这一年的日常工作做个汇报，恳请大家对我的日常工作多提宝贵的意见和建议。

　　我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展日常工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。

　　为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的.原则来开展日常工作。

　　这样，在业务日常工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。

　　就像春节前后，我部门员工将日常工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。20xx年的日常工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度和的方式来解决。

　　20xx年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加日常工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

　　过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

　　在今年的日常工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的日常工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。

　　以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务日常工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

　　走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存?不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的日常工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份日常工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

　　通过这一年的日常工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的日常工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

>6.销售总监年度工作总结

　　xx公司作为xx集团的旗舰店，在这一年内得到了迅速的发展，为集团做出了应有的表率作用，带领集团其他公司大踏步向前进。xx是一家汽车销售服务公司，完美的营销是公司制胜的关键之一。作为公司的销售总监，在这一年以来主要完成了如下工作：

　　一、具体工作

　　1、参加公司有关会议，全面主持销售部工作，将工作落实到位并定期及时向总经理进行汇报。

　　2、在公司成立之处，组织强有力的宣传广告，从而大大提高公司的知名度，为公司的远航打下坚实的基础。

　　3、针对厂商一年来的新产品，多次组织部门小组成员开展客户需求调查，并共同研究制定营销战略，拟定营销计划方案，适时进行督促，长期进行跟踪，监督营销任务完成情况。

　　4、有力实践xx流程，加强营销队伍的建设和管理，提高营销团队的服务水平。

　　5、对团队成员完成的标准业务合同进行审批。

　　6、每次任务后及时进行营销统计和考核，客户档案的汇总和管理。

　　7、反馈客户意见，与其它部门进行工作沟通。

　　8、总结营销经验，多次召开会议，促进成员间的业务交流。

　　二、存在的不足

　　1、市场尚有很大的空间，应进一步积极把握消费者的消费需求，及时与厂家进行沟通，更快地把握市场主动权。

　　2、宣传力度还不够，公司知名度还有进一步提升的可能。

　　3、团队比较稚嫩，需要更长时间的有效指导与磨合。

　　以上是我一年来的工作总结。望各位同仁予以监督。

>7.销售总监年度工作总结

　　又到了年底写总结的时候了，沉下心来，想了想刚刚过去的20xx年，感觉时间真的像飞驰的动车，太快了，一不小心一年就又交代了！

　　20xx年初的时候，公司决定从新调整市场布局，把原来的华南区和东南区划归到一起，成立为市场二部，由我来担任二部经理，说实话公司的这个决定让我又喜又忧。20xx年初，公司决定我离开华南，调往东南区。当时心里不太满意。广东地区，我在那里呆了5年的时间，从零开始起步，当时为了家，为了生活，为了养家糊口，我拼了命的靠在广东。眼里，心里只有市场，客户，销售，回款。做好做不好关系我一家好几口的生活，怎么敢吊以轻心呢。所以辛苦劳累，都是家常便饭，是不值得一提的事情！能有订单，能抢来客户，累也觉得开心。的压力就是碰到大单，和对手焦灼的过程。最伤心的是客户被竞争对手抢去。好在有公司的兄弟们，给予了我很大的鼓励，再苦，压力再大，也挺过来了。在那艰苦的岁月里，一路走来到现在。上天不负我们，我们也得到了应该有的回报，那就是公司的业绩一步步在增长，公司一步步在壮大。莱恩，这个曾经被别人预测不会撑3年的就玩完的公司，也逐渐成为了国内数一数二的知名光电公司！广东的5年尽管很苦，但是时间长了也就有了感情。如今在再次调往华南，自然心里感到一阵喜悦！但是，冷静下来细想，如今的华南已经变了，客户有了增减，物是人非，人走茶凉，两年的时间变化是很大的。想想以前自己亲自冲锋陷阵的次数多，现在更多的是指挥人马打仗，能不能组建一班好人马，能不能指挥好，能不能干出成绩，都是不容乐观的事情，所以喜悦过后，留在心里的更多的是担忧！

　　华南区，一直给人感觉是比较沉着的地方，市场竞争激烈，什么层次的产品都有市场，只在珠三角地区，就有10多种本地光电品牌，质量不好，价格很低，严重扰乱光电市场，要想占到多数的市场份额，很难！有时候对于经销商来说，质量差的产品恰恰赚钱多，这种现象也给我们带来了更大的难度，我们只有投入更多的人力物力，跑得快，才能得到更多的市场份额，其他的事半功倍的办法基本上没有！说到人员，年初华南区走了几人，由上年的7个人，只剩下3个人，这叫什么事情，这说明我们没有重视市场，没有拿它当回事，市场也不会眷顾我们！此时，匆匆的我上阵了，公司信任我，大家好像有些放心了。但是我心里明白，年初的状况，慢说去夺取市场，就是能守住现在的客户不丢，已经谢天谢地了！按照年初的状况，我们只能压住阵脚，守住阵地，确保老客户不丢，否者不仅是经济损失，更会打击到弟兄们的士气动摇军心，所以我把多半精力集中到这方面的工作，强调手下兵将们，先守好，在考虑进攻，相信大家也认为我这样做是对的！半年下来，老客户算是没有什么动荡，基本很稳定，一直悬着的心算也就放下一多半了。

　　20xx年，公司的人员都是很紧张，申请加人都是迟迟不能到位。很多次，深圳佛山的办事处都是一个人在值班，一个人连售后服务都应付不好，更别提什么开拓新市场了。这样下去对公司来讲是大大的不利，由于人员不整，我们被迫停止了前进的步伐，等着天上掉订单。这种状况让我12分的不安，这能叫做市场吗，这叫的等死，太被动了！可能不身临其境不知道广东人员不足的严重，每当这时候，我心里就不停抱怨，公司的后勤保障是怎么做的，领导是怎么调整的，哪里情况更紧急，哪里优先加人，都不知道！肯哭的孩子饿不着，我不是个肯哭得，难道谁咋呼的响，就给谁加人吗，不应该这样！公司整体利益高于一切！为什么我们有时候被迫忽视整体利益，而更看重地方利益，这是为什么？原因还是利益本身，因为个体的利益来源于自己的那一片区域，而不是从公司整体去套取。所以区域间的配合不多，区域调货依然存在，不愉快的事情依然出现不少，整体合理的资源调配就这样被争争吵吵的方式替代了！我们这方面的智慧显得太少了！20xx年最后一个上办公会上，今年市场部的有了一个新的做法，公司整体增长额作为奖金的发放依据，这真是太好了，这样做的直接好处就是，都能减少不少的脸红脖子粗的开会过程，争来争去，不争心里难受，争也争不来，自己给自己罪受，好在，这种状况结束即将了，理论上能使我们增加2年寿命，智慧菩萨显灵啊！写到这里感觉不太像是述职报告，提到公司得事情比较多，又一想，我也是公司一分子，对公司的看法与我个人的做法息息相关，也就算是侧面的述职报告吧，继续！

>8.销售总监年度工作总结

　　作为公司的一名销售主管，主要以人员的管理为核心。经过半年的摸索与总结，我将人员的管理分为两大类：制度管理和目标管理。

　　制度管理顾名思义就是按照严格的制度执行管理来约束员工工作行为的一种管理方式，没有规矩不成方圆。短短的几个月内就发现了很多问题，所以新的一年里我将不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，且严格督促员工按制度行事。

　　目标管理，说白了就是所谓的任务，任务就是制定完就必须要完成的，业务每个月都要给员工制定销量，其实这个数据是目标，结合这几个月终端的销量数据来看，能有几个月是达到这个目标的，这也是几个月来我一直在反省，一直在深思的一个问题，销量上不去的原因是什么，真的都是员工的原因吗?不完全是，难道我们存在的意义就是每天去找上级告诉他我应该做的都做了，但是员工有某种某种问题吗?那我存在的意义是什么?考虑了这么久，我认为在员工看来业务每个月定的销量数据是目标，她们并没有将这个目标转化为任务，这也是销量上不去的原因之一，其实将目标转化为任务很简单，就是将目标计划分解到每个季度、每个月、每个数据、每个细节，并调动员工的积极性去认真思考要通过哪些通路、方法来达到目标，目标分解了也就成了任务，也就是我们必需要完成的。

>9.销售总监年度工作总结

　　一、认真学习，努力提高

　　因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

　　二、脚踏实地，努力工作

　　我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，心得体会都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

　　三、存在问题

　　通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

　　1、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

　　2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

　　总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

　　回首20xx，展望20xx！祝xx在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝我自己在新的一年里业绩飚升！

>10.销售总监年度工作总结

　　尊敬的老板，亲爱的同仁：大家好！

　　20xx年对于我和我所负责的公司营销部门，是一个重要的发展里程碑。经过全体同仁的共同努力，取得了大踏步的提高，但是其中也明显暴露出我们部门和我个人的很多不足之处。一年过去了，回首充满激情、欢笑、泪水的往事，总结如下：

　　1、目标没有达成。04年度在本人初步了解市场后，要求在去年的实际基础上为公司翻一倍，但是公司确立销售到款指标为０３年的３２０％，虽经我和我打造的团队兄弟们拼命挣扎还是仅完成去年的２６０％。以至于影响了公司的整体计划，这是的错误！我个人应该承担因此而造成的一切后果，请别责任到我优秀的每一个同仁！

　　2、人员更换频繁。在年初整改以后，我大刀阔斧的整合了许多关系户组合的管理队伍，大胆使用新人。并倡导：允许犯错，只要你不是重复犯错。然此举违背了公司某些领导高层。在销售刚有起色的时候，因为犯了小错或者说莫须有的罪名新人纷纷下马。各办事处管理人员和销售员都出现了很大的变动，人力资源的匮乏严重影响了公司健康良性的长远发展！

　　3、管理漏洞百出。尽管挖空心思，屡次组织会议和培训，引导：“脑袋比口袋更重要”的学习工作方法，提出团队的基层管理者学习：的管理就是学会自我管理。于是出现了诸多人员深夜还在工作，第二天却没有起来，违反了公司管理部门制定的营销制度。相对个人在授权与控权环节中所掌握的技巧欠缺有很大的原因。

　　4、团队执行欠缺。公司要求下来的事情，由于销售人员和办事处山高皇帝远，与总部其他职能部门“研究”沟通欠缺，形成了团队执行力低下。虽然每月一次亲自到终端的检查，并不足以弥补在运作中的执行偏差。例如公司硬性要求的几个滞销产品推广，为不影响主打产品的销售，我主动承担了相应的惩罚，责令很多办事处按照我的意思，导致定性为不积极配合公司完成任务。

　　5、费用压缩不够。饮水要思源，赚钱靠大家。我的理念一直是：不该花的钱我一分也不多花，该花的钱你们一分也别给我少花。在费用环节中，没有经过申请我就擅自同意给员工提供晚餐。幸亏各部门大力协助我控制成本，不予报销的悉数退回，终于在后期严格执行了操作程序。但还是没能合理进行压缩，最终部门核算亏损，没能帮助公司最终限度的完成盈利目标！

　　6、忽略形象建设。XX年的ＶＩ推行一年后04年公司重新换商标，新VI的推广不力。在其他公司都推行形象柜的时候，我考虑商标的大同小异，在品牌不边的情况下还是节省费用去搞ＴＧ、在ＫＡ主要客流通道做促销活动，没能够按照公司要求把人力和物力投入到相应的制作和形象建设跟上去。结果造成主要客户群知道我们的品牌，却还不知道公司商标已经把圆圈拿掉了这样的笑话。

　　7、招商拓展太少。年初预计的经销商拓展计划没有能够良好达成，尽管在各办事处开展了礼品和代理商的运作，实际销售数量很小。因为很多代理商执行了我们的价格政策后没赚钱，撤消了合作。致使市场范围缩小，没能在一定代理商范围内打响知名度。特别是招商范围比较狭窄，英语不够流利，和老外交流只会说：ＩＣＡＮ‘ＴＳＰＥＡＫＥＮＧＬＩＳＨ，ＰＬＥＡＳＥＳＡＹＣＨＩＮＥＳＥ。外贸计划没有成功。

　　8、单品启动不全。销售的产品除了ＯＥＭ系列在终端有了８０％以上较高的占有率，对于相对公司自己生产部研发出品的系列，却没有良性启动并突破销售。特别是相对区域竞争较大的单品，采用了迂回作战，避强就轻的品项分类定位路线，没有去打价格战，而导致该产品销售占有率降低。尽管五大系列销售数字均有所提高，但是总体不理想，影响业绩和利润的最终核算。

　　9、收款不够及时。发货给终端以后，由于财务部发票错误和实际结算因素，初涉营销的新人财务概念薄弱，未能及时重视数据对营销的重要性。有的客户没有能够及时付款，影响了公司采购和生产资金运作。导致公司压力过大，出现了畅销产品长期缺货时，却没有调整策略去把滞销积压商品快速处理。

　　10、售后未见成效。因为众所周知的飞利浦、松下等国际品牌作出两年保修的服务，针对市场提出了“一年正常使用包换，终身免人工费维修”。结果出现残次品过多积压，没有及时让公司苦心组织培训了一个星期的办事处维修员拼补后销售。在售后服务的监督力度以及和公司相关职能部门的衔接配合中不能妥善处理，违反了公司保修三个月的政策，无形中浪费了很多资金、人力、物力资源。

　　以上是我对于在04年工作中存在的10大问题总结，在此向在座的各位领导和同仁进行深刻检讨！在xx年的工作中，不管公司调整我在哪个位置，不再说理想谈计划开空头支票。我将严格执行公司的各项规定和要求，竭尽全力、鞠躬尽瘁以求创造新的辉煌！

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